

المال

والتهجيرة

AL MAL WALTEGARA

صناعة الورق وقضايا الإغراق

ضريبة المبيعات على خدمة التشغيل للغير

وتجاوز التطبيق العملي للإطار العام لنظرية الضرائب

مشكلة النهب من التأمينات الاجتماعية

ومناقشة أساليب المشكلة والقضاء عليها

تفعيل دور جماعة حملة السندات وأثره

على تنشيط سوق السندات في مصر

بطاطين (مينوتكس)
مصنوعة من أرقى
الخامات العالمية



مينوتكس

شركة متخصصة في غزل الصوف
والإتياف وصناعة البطاطين فقط

تنتج ١٢ نوعا مختلفا من
البطاطين تناسب كل الأنواع

عازيا بالشمسية، كبرى بالشمسية
خوفنا - تمير - رمير وعوتيت
بببا كريس - ديس - ريب

الإدارة والمصانع : قويسنا - الطريق الزراعي - ت : ٢٧٧٧٠٠ / ٢٧٤٢٧٠ - فاكس : ٢٧٥١١١ / ٤٨
مكتب القاهرة ١٠ ش بنك مصر - ت : ٢٩٢٧٩٨٢ / ٢٩٣٤٥٠٤ - فاكس : ٢٩٣٢٠٤٤
مكتب الإسكندرية ٣٠ ش الصحافة - المنشية - ت : ٢٨٤١ - ٢٨ / ٤٨٣١٦٦٧

مجلة المال والتجارة

مجلة شهرية علمية - اقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً - مارس ٢٠٠١ - العدد ٣٨٣

رئيس التحرير

نائب رئيس التحرير

أحمد عاطف عبد الرحمن

د. طلعت أسعد عبد الحميد

الإدارة والإعلانات والتحرير

١١ ش مريت باشا - ميدان التحرير القاهرة ت: ٥٧٤٤٦٢٠ - ٥٧٤٢١٩٠ فاكس: ٥٧٥٠٤١٩

في هذا العدد

• كلمة التحرير
صناعة الورق

وقضايا الإغراق

ص ٢

• الإبداع في التسويق ووسائله

ص ٤

• تضميل دور جماعة حملة السندات
وأثره على تنشيط سوق السندات

ص ١٤

• مشكلة التهريب من التأمينات الاجتماعية
ومناقشة أساليب المشكلة والقضاء عليها

ص ٢٢

• ضريبة المبيعات على خدمة التشييل للغير

وتجاوز التطبيق العملي للإطار العام لنظرية الضرائب

ص ٢٨

• أسلوب مقترح لتطبيق نظام الضريبة
على القيمة المضافة

ص ٢٢

• مشروع القانون الجديد لمهنة المحاسبة

ص ٢٩

(بقية)

• الأبحاث المنشورة بالقسم الأول محكمة وفقاً لقواعد النشر العلمي المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل في تخصصه

الاشتراكات

ثمن النسخة

- الاشتراكات السنوية ١٨ جنيهاً مصري داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكي في جميع الدول العربية
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة علي العنوان أدناه .
- الإعلانات: يتفق عليها مع الإدارة

- جمهورية مصر العربية ١٥٠
- سوريا ٣٥ ل.س. ليبيا ٥٠٠ درهم
- لبنان ١٥٠٠ ليرة السودان ٤٠ جنيها
- العراق ١٠٠٠ فلس الجزائر ٥ دينار
- الأردن ٦٠٠ فلس الكويت ٦٠٠ فلس
- السعودية ٧ ريال دول الخليج ٨ درهم

صناعة الورق وقضايا الإغراق

كلمة العدد



أحمد عاطف عبد الرحمن

غرفة صناعات الطباعة وهي تعاني من بين عشوائيات جمركية وبين المطالبين بالإغراق وحرصا علي الصالح العام أردنا أن نوضح أثر ذلك علي المطبوعات في أثر رسوم الإغراق علي السوق التي تدعيها شركات الورق المحلية لفرض رسم إغراق ورفع تكلفة المطبوعات نلخصها فيما يلي :

وأن إنتاج شركة راكتا في ذات الوقت ليس لديها مخزون جيد راكد رغم عدم الجودة وهذا يرجع إلى المدخلات من قش الأرز المستخدم بنسبة كبيرة بدلا من اللب مما يؤثر على الجودة ودرجة البياض ويجعلها غير صالحة لكافة الاستخدامات الطباعية .
وأن إنتاج الشركات الأجنبية المتهمة بالإغراق

يختلف إنتاجها من حيث النوعية والمكونات عما تنتجه الشركاتان راكتا والأهلية مما يجعل المقارنه غير متوازنة على الإطلاق .

ثالثا : أن فرض رسم الإغراق له تأثير غير

أولاً : أن فترة الإغراق المدعى بها قاصره على بعض شركات في إندونيسيا وروسيا وهذه الفترة كانت هناك ظروف إقتصادية وسياسية عامه كان لها أثر كبير في التصرفات والمعاملات الماليه داخل هذه الدول - وقد زالت أسباب الإغراق المدعى بها مع زوال هذه الظروف وعادت الاسعار تتوازن مع

الأسعار العالمية في بورصة الورق .

ثانياً : أن الشركتين المحليتين اللاتين طلبتا بحمايتهما من الأغراق لا يوجد لديهما فائض سوى إنتاج تالف ومعيب من السنوات السابقة

فالتباعة صناعة

استراتيجية هامة تتعلق

بحياة ٦٥ مليون مواطن

مباشر وخطير يتعدى حجم الفائدة التي ستعود على
الشركتين بكثير .

بالنسبة للموازنة العامة للدولة ستتحمل الجانب
الكبير في شكل زيادة الأعباء في قطاع التعليم
بالنسبة للكتاب المدرسي والجامعي بخلاف
مطبوعات الدولة وهيئاتها ومؤسساتها وكلها لا
تستخدم الورق المحلى لعدم كفايته أو صلاحيته في
جميع الأعمال فليس من أجل معالجة مشاكل تمويلية
أو إدارية أو تسويقية للشركتين تطالب المجتمع بسداد
ثمن هذا القصور - فالطباعة صناعة استراتيجية هامة
تتعلق بحياة ٦٥ مليون مواطن فلا بد أن تعامل
مدخلاتها وبخاصة الورق بحساسية خاصة لتعدد
الجوانب التي ستتضرر من وراء أى قرار لم يراع
المردود الاقتصادى والاجتماعى :

١ - فالضرر سيؤثر على الموازنة العامة
بالنسبة للعملية التعليمية والثقافية .
٢ - فالضرر سيؤثر على رجل الشارع وأولياء
الأمر بالنسبة للمدارس .

٣ - سيزيد من التكلفة مما يفقد المنتج
الطباعى المصرى الميزة التنافسية مع الدول العربية .
رابعا : أن الشركات الاستثمارية التي تطالب
بالحماية هي الأخرى فهذا يعد خروجا عن الفترة
المحددة لبحث شكوى الإغراق وكما أن هذه الشركات
مازال إنتاجها في مرحلة التجارب ولم يصل الإنتاج
إلى مرحلة الاستقرار - فلاك سيكون لها من

التأثيرات الايجابية في سوق الورق في السنوات
القادمة بعد أن تعالج مشاكلها التسويقية .

خامسا : مشكلة الصناعات المحلية التي تطلب
الحماية فقد وفر لها الحماية قرار السيد رئيس الوزراء
وبخاصة هيئة المطابع الاميرية حيث طالبت بشراء
الانتاج بالكامل لشركة راكتا والأهلية إلا أن هذه
الشركات المتضررة كما تدعى رفضت الاستجابة لهذا
الطلب حفاظا على حصتها في السوق الداخلى -
ومن ثم لا مبرر على الاطلاق لفرض رسوم إغراق
وليس لديها مخزون راكد طالما لا يوجد هناك فائض
جيد من الإنتاج أما عيوب الانتاج فلا حماية لها .
وقرار السيد رئيس الوزراء بالتعامل مع المنتج
المحلى في المقام الأول إن كان متاحا وهذا فيه حماية
مطلقة لهاتين الشركتين .

سادسا : أن متطلبات التصدير في عملية التعبئة
وال تغليف تتطلب ورقا من جودة عاليه وبمواصفات
غير موجوده في الانتاج المحلى من الورق خاصة
النشرات المصاحبه لعب الادوية وما شابه ذلك .

سابعاً : أن المواصفات القياسية للورق والصنادره
فى عام ١٩٥٨ صادرة فى ظروف الاقتصاد المغلق
ولا تتناسب مع المواصفات العالميه - وجار تعديلها
بمعرفة وزارة الصناعات حاليا .

دكتور طلعت أسعد عبد الحميد

أستاذ التسويق والإعلان - كلية التجارة - جامعة المنصورة



التسويق ووسائله



طلعت أسعد عبد الحميد

عندما تفكر المنشآت في النمو، فإنها تبحث عن كفاءة عمليات الإنتاج والتشغيل وخفض النفقات، والحصول على حصة تسويقية، وفي عالم التسويق ندخل عالم الإبداع من خلال تقديم منتجات جديدة، والكفاءة تبني على التنسيق المتكامل بين الأنشطة وتقليل الفاقد والضيايع فالعيب الرئيسي في تفكيرنا أننا نمكر قطعة قطعة.. ولا نمكر في شكل الصورة ككل.

أفضل للإبداع والتكيف مع التغيير عليهم عدم المحاولة في التنبؤ بما لا يمكن التنبؤ به فهناك الكثير من المنتجات التي لاقت نجاحا رغم نقص المعلومات الأساسية عن إمكانيات استخدامها مستقبلا .. وبالتالي فإن مجرد الاعتماد على أسواق حالية ليس ابتكارا.. فالمنشآت تفتقر وتقدم التكنولوجيا ثم تضع تطبيقات لها . لتتناسب مع حاجات ورغبات العملاء . ورجل التسويق الناجح لا يخلد للراحة اعتمادا على نجاحاته السابقة .. فلولا التجديد المستمر لما كانت النجاحات التالية ..

والإبداع ليس عملية مسلية للمنشآت بقدر ما هي عملية مكلفة للغاية حيث التجربة والخطأ ، فالبداية الخاطئة والتغير السريع جدا في المعلومات أمر مكلف للغاية . ففي شركة Sharp نحو ١٥٠ مجموعة عمل للتطوير للمنتجات الإلكترونية الجديدة .

والإبداع دائما هو مفتاح الأسواق الجديدة ، فالمنشآت تطور نفسها من خلال فتح الأسواق الجديدة . وحتى تتطور عملية الإبداع في التسويق ، فإن إدارة المنشأة يجب أن تقبل مقدما أن تتعامل مع ظروف عدم التأكد Uncertainty ، فرجال التسويق الراغبون في استخدام

وسائل تحقيق الابتكارية والتطوير ،

١ - التطوير الذى يعتمد على التكنولوجيا الأساسية ، حيث اعتمدت اليابان بشكل كبير على التطوير من خلال تطوير التكنولوجيا وقد تأكد ذلك فى معظم الشركات اليابانية مثل Honda .

٢ - التطوير فى التطبيق والعمليات ، تلجج الكثير من المنشآت رغم عدم توافر تكنولوجيا جديدة .. أو تعتمد على طريقة التقديم والبيع وتطويره .. (مثل أميركان أكسبريس) .

٣ - التطوير المرتبط بإشباع حاجات غير مشبعة لدى العملاء ، حيث ترتبط استخدامات وتصميم المنتجات الجديدة بما يتناسب مع حاجات ورغبات العملاء والتطور فيها ، فضلا عن إمكانية الحصول على مجموعات جديدة من العملاء الجدد .

٤ - التطوير من الخيال الخصب ، حيث يرتبط التطوير التسويقي فى مجالات يمكن للخيال أن يقدم شيئا جديدا ومتغيرا ، وخاصة فى مجالات النشر ، والسينما والفيديو ، والتليفزيون عادة ما يسمى هذا النوع الهندسة الفكرية Imagineering .

٥ - التطوير المرتبط بالبحوث العلمية ، وهذا التطوير ناتج عن جهود عملية وبحثية فى حقل الأعمال بما يمكن من تقديم الجديد .. ويظهر هذا بشكل كبير فى شركات الأدوية وشركات الحاسبات الآلية والكمبيوتر .

٦ - التطوير الناتج عن الأداء الوظيفي المتميز ، إذ تقوم العديد من المنشآت بالقيام بمجموعة من الوظائف المتميزة ، التى ترتفع فى أدائها على النحو الذى يتفوق على المنافسين ، وباستخدام خبرات خاصة ومتميزة مثل التفوق فى التصميم (بورش) - والتفوق فى الترويج (بروكتور أند جامبل) .

عناصر العملية الإبداعية

* وضوح الرؤية ، من أهم عناصر التفكير الإبداعي الرؤية المتكاملة للموضوعات والبيئة المحيطة ، والمعنى بوضوح الرؤية الإدراك الابتكاري للموضوع وأبعاده .. فنقص المعلومة آفة الابتكار .. كما أن الاعتماد على معلومات تقليدية دون الربط فيما بينها أبعد ما يكون عن عملية الابتكار ،

* خطط أفكار بلا حدود ، ويعتقد الكثير أن وفرة الأفكار يجب أن ترتبط بوجودتها .. ولكن على العكس تماما .. فإن وجود البدائل الابتكارية وتعددتها هو المطلوب كما وليس كيفا . لأن المطلوب فى هذه المرحلة هو الحصر المتكامل للأفكار دون أى عملية تقييم .. حيث يبدأ البحث والتحليل والمقارنة والربط .

* الحل الواحد لأى مشكلة يعنى نهاية الفكر الابتكاري ، إذ أن العنصر الحيوى للإدارة الإبداعية بقدر الحلول وما تتصف به من مرونة فكرية ، والنظر لأشياء بصورة متجددة ، والنظر إلى التغيير والتجديد باعتباره إضافة مطلوبة .

* القفزة إلى الجديد ، من أهم الأسس العملية الابتكارية
أن تصل الى ما لا يصل إليه الآخرون ، فالمقد لا يقلام
مع الظروف أو البيئة المحيطة ، فكل إضافة أو تعديل
بصورة تتلاءم مع المتغيرات المحيطة تكسب القرار قوة
وتتزايد نسب الإشباع للحاجات والرغبات .

* الوقت ، من الضروري أن يتم توليد وتقديم الأفكار
فى فترة زمنية محددة إذ أن تقديم الجديد أو تطوير الفكرة
بعد الوقت المحدد هو أمر غير مجد .

* إن التغيير والتجديد ، وإعادة التجديد من الأمور
الطبيعية واللازمة لتواجد واستمرار أى مؤسسة .. وأن كل
مؤسسة لا تستند فى حركتها على الإبداع سوف تتآكل
وتخرج من السوق .

* الإبداع عملية فكرية شاملة قبل أن تكون خطوات
عمل محددة .. وتضافر الجهود لتحقيق الإشباع الأمثل
للمعلاء .

* التكيف مع مستجدات العصر ، وتقديم كل ما هو
جديد وفريد ومتميز .. يتناسب مع متغيرات البيئة
الداخلية والخارجية الأمثل للمعلاء .

* الإبداع هو القفز لتغيير وتقديم كل ما هو غير مأوف
من خلال التوصل الى ما هو جديد إما من خلال تطوير
منتجات قائمة أو تقديم منتجات جديدة لأول مرة فى شكل
سلع وخدمات ويتأتى ذلك إما بتجميع أشياء موجودة
بالفعل فى شكل دمج لعناصر متعددة قديمة يؤدى دمجها

لتقديم جديد بما يؤدى الى تغيير فى مهمتها أو تقديم
منافع جديدة .

ماذا تعنى الابتكارية

* الابتكارية .. هى اللعبة التى تسعى إلى الربط بين
الخيال وإمكانيات التحقق ، وبما يقود الى الجديد المرتبط
بالأفكار والناس والبيئة المحيطة . أو

* الابتكارية .. هى النشاط الدائب والمستمر للملكات
الذهنية للإنسان سعيا وراء الجديد الذى يمكن أن يحدث
تغييرا دائما نحو الأفضل . أو إيجاد حلول ذات جودة عالية
للمشاكل المحيطة .

محاذير علي طريق التفكير الابتكاري

(١) يستخدم الناس العقل كمخزن للمعلومات ، والربط
فيما بينها ، ثم استرجاعها .. ولكنهم لا يستخدمون عقولهم
فيما خصصت له فى إنتاج وتقديم الأفكار الجديد .

(٢) تعلمنا فى حياتنا طرق ومبادئ للتفكير تعتمد على
الحلول سابقة التجهيز ، وهو أمر لا يتناسب إطلاقا مع
السرعة فى اتخاذ القرارات وتعقد المتغيرات المحيطة
وتغيرها .

(٣) الحاسبات الآلية ليست بديلا للعقل البشرى ، فقد
تقدم حلا لمشاكل معقدة دون تفكير يذكر .. ولكن علينا أن
نستخدم التفكير فى مجالات أخرى تعتمد على استكشاف
وتقدم الجديد .. من خلال تفكير ابتكارى ليؤدى ما لا
تستطيع الأجهزة والحاسبات القيام به .

(٤) تقديم أساليب جديدة لإشباع العملاء عن طريق خلق أفكار جديدة لتطوير المنتجات ، والحفاظ على الجودة، أو اتباع أساليب إدارية تحقق التفوق ، وبما يعطى قيمة مضافة Value added .

(٥) إن إتباعك شخصيا لأساليب التفكير الابتكاري تجعلك أكثر نجاحا فى عملك وفى منزلك ، حيث تكتسب القدرة على المغامرة والاستمتاع بقراراتك اليومية .. وتبحث عن تحقيق أحلامك بمتعة .. وتسبق أقرانك بما تقدمه من أفكار .. ومما لاشك فيه أن اتباعك لأساليب التفكير الابتكاري يخلق توازنا فى شخصيتك فتكون لديك القدرة على قبول أفكار الآخرين وانتقادهم لك أو لأفكارك بصدر رحب ..

الابتكار على المستوى الشخصي

* خطوات عملية التفكير الابتكاري وكيف يتجاوب معها الإنسان :

يظن معظم الناس أن الابتكارية تقتصر على المفكرين والرسميين والعلماء .. حتى أن البعض يطلق عليهم «المبدعين» .. ولكننا نعيش بلغة الابتكار فى عدد كبير من الأحداث اليومية .. فأى مشكلة تم حلها .. وإى صعوبة استطعت أن تواجهها بأدنى خسائر ممكنة .. فأنت مبتكر .. ففى أى مكان أو موقف عندما تجد حلا لمشكلة ما أو تعمل شيئا جديدا .. أو تعدل وتطور شيئا قديما .. فأنت ترى الابتكار فى كل مكان ولكن هل من الصعب أن

تكون مبتكر ؟؟ والعملية الابتكارية لها ستة أبعاد أساسية :

(١) حرية الفكر والتعبير Inspiration .. وهى تعنى إبداع الفكر .. المتعلق بالقدرة اللامحدودة على إبداع الأفكار.. In which you generate a large number of ideas.

فعندما نعبر .. ونجرب .. ونتحمل المخاطر .. فإنك حتما مبتكر فمن خلال أكبر عدد من الأفكار .. تخرج فكرة واحدة طيبة ومتميزة .. ولكنها لن تخرج إلى النور إلا إذا خرجت فى وسط هذا الكم من الأفكار غير المفيدة والابتكارية هى منجم الماس كم من الملتاعب والأثرية ترى وتحصد .. حتى تجد ما تحتاج إليه .. وعلى قدر ما تفكر فى البدائل .. على قدر ما تعطى أفكارا جديدة .. أعلم دائما أنك سوف ترفض ٩٠% مما تبدى من أفكار ..

(٢) أن تكون الصورة واضحة Clarification .. وعليك ألا تنسى الإجابة على ما يلى : In which you focus on your goals :

* ماذا أود أن أحقق مستقبلا؟
* ماذا أحاول أن أقوله ؟
* ما هى المشكلة الحقيقية التى تبحث عنها ؟
* بعد أن تنتهى هذه المهمة ، ماذا أود أن أرى من نتائج ؟
* كيف يمكننى أن أشغل الفرص المتاحة امامى ؟
فالمبتكر شخص محدد الاتجاه .. واضح الهدف .. لا تفقده التفاصيل أغراضه .

(٣) قم بتصفية الأفكار Distillation .. أى
ابحث عن أى من الأفكار المعروضة تحقق أهدافك
بكفاءة Determine which one work on وهى مرحلة الرؤية
الانتقائية للأشياء .. والتحكم البسيط والروح الانتقادية
هى بداية الإنتاجية البناء ..

(٤) الاختبار النهائي للفكرة Perspiration ، حيث تحدد
بشكل واضح هدفك .. لأن العمل الحقيقي .. وبالتالي فهى
مرحلة توصيف الهدف .

(٥) قم بالتقييم Evaluation .. حدد عملك الماضى ..
أوضح بشكل قاطع نواحي القوة والضعف .. وحدد ماذا
يمكن أن تطور .. وماذا يمكن أن تلغى .. وقد تحتاج
مراحل سابقة تعيدها .. فلا تتردد ، فلا يمكن أن تجد شيئا
جديدا وسليما من الوهلة الأولى .

(٦) صنع الأمر محل فكرك واهتمامك In-
cubation .. فالفكرة التى تتسبى تذهب ولا تعود
تحتاج الى الرعاية .. تحتاج أن تدخل الى أعماقك ..
وتظل معك فى كل وقت تعالجها بصبر ورؤية .

العمل فى التسويق .. عمل ابتكاري ..

* هل تصنيف عميلا جديدا الى منشآتك ؟

* هل تحت عميلك على تعديد استخداماته ؟

* هل تقدم اقتراحا الى شركتك لتعديل المنتجات ؟

* هل تقترح على شركتك تعديل الكميات المنتجة ؟

* هل تصنيف أماكن ووسطاء جدد الى منشآتك فى

التعامل ؟

* هل تزيد المجموع الكلى لمعاملات شركتك ؟

* هل تقيس ناتج جهودك التسويقية بقصد

الاستفادة ؟

* هل تتفق على الترويج فى الوقت المناسب ؟

إذا كنت تفعل كل أو بعض ذلك .. فأنت مبتكر ..

احذر هذه الكلمات .. فهى تقتل ابتكارك :

(١) حاولنا قبل ذلك فى هذا الموضوع .

(٢) أعتقد أنها سوف تأخذ وقتا طويلا فى الدراسة ؟

(٣) شئ مكلف للغاية .

(٤) ليست من اختصاصى .

(٥) هذا ليس شغلك .

(٦) ليس هذه فلسفتنا فى العمل .

(٧) اذهب واكتب ذلك قبل عرضه على .

(٨) شئ مستحيل .

(٩) يمكن تنفيذ هذا بعد سنة أو أكثر .

(١٠) أنت قد تكون صبح .. ولكن أنت عارف ..

(١١) هذه فكرة غبية حقا .

(١٢) هذه أشياء لن ترضى العملاء .

(١٣) هذا شئ غير مهم بالمره .

(١٤) أنت تتعامل مع عملاء لا يفهمون .

(١٥) كفاك أفكار واذهب لعملك .

(١٦) عموما دى فكرة طيبة .

(١٧) شركتنا صغيرة على الأفكار الكبيرة .

١٨) هذه أفكار تطبق فى مؤسسات صغيرة .

١٩) ليس لدينا أى وقت نناقش الموضوع حالياً .

• هذه الجملة تعنى أنك مبتكر :

(١) هل هناك أى أسئلة أخرى أو استفسارات ؟

(٢) قبل أن تتخذ قراراً نهائياً .. تعال نناقش البدائل

المتاحة .

(٣) أين يمكن أن تحصل على معلومات إضافية عن

هذا الموضوع .

(٤) فى ضوء المعلومات الجديدة ، فإننى أغير رأى فى

هذه المشكلة الى ..

(٥) دعونى أسأل قبل أن أتحذ القرار ..

(٦) حقيقة أنا لم أفهم المقصود هنا .

(٧) هل هذا هو الذى تعنيه ؟

(٨) تهمنى مساعدتك لى بأفكارك ، حول المشكلة أنا

مهتم بها .

(٩) كيف يمكن أن نحسن هذا الحل ؟

(١٠) هل تعتقدون أننا قد نسينا شيئاً ؟

(١١) ماذا يحدث لو

(١٢) هل هناك أى اقتراح آخر ؟

(١٣) لماذا نعد هذا الأمر بهذه الصورة ؟

(١٤) أنا حقيقة لا أدرى الكثير عن هذا الموضوع .. ما

رأيك ؟

(١٥) شكراً .

المنشأة التسويقية المتطورة والعملية الابتكارية

The Innovative Organization

حتى تظل مؤسستك فى العمل فى ظل ظروف عدم التأكيد .. والمنافسة الضاربة وتتمتع بالنتائج المتميزة والريحية العالية .. فإن عليها أن تواجه مشاكلها بمداخل غير تقليدية .. ويحتاج ذلك بلا شك إلى عقليات غير تقليدية .. ويحتاج ذلك بلا شك الى عقليات غير تقليدية ذات أنماط ابتكارية فى التفكير والتطبيق .. فرغم أنك تقوم الآن بمجموعة أن الأنشطة التى تسعى لتطوير المنتجات وإضافة مميزات جديدة للملاء ، والبحث عن مركز سوقى مناسب بين أقرانك من المنافسين .. فإن ذلك كله لا يكفى مع متطلبات عالمية الأعمال .. وظروف ما بعد عام ٢٠٠٠ ..

والسؤال الطبيعى ، هو ماذا يمكن إذن أن أفعل .. ألا يكفى ذلك ؟ .. وحقيقة الأمر وحتى لا أخدعك .. فالإجابة لا .. فأنت فى حاجة الى نمط تفكير مختلف لاتخاذ القرارات يبني على أساس تنمية ملكات الإبداع لدى العاملين لديك .. بل أن غير المبدع منهم سوف يكون عبئاً على مؤسستك .. كما أنك فى حاجة الى أساليب جديدة للتطوير والإنتاج والتوزيع للسلع والخدمات ، وإلى مجموعة من المفكرين الذين يدفعونك إلى الأمام .. لديهم حوافز التنافس .. ويعلمون تماماً كيف يكسرون حاجز الخوف التنافسى .. ويقدمون الأفكار .. وينفذون بأسلوب آخر وغير مألوف .

المشكلة بمثابة ٨٠٪ من الطريق إلى الحل .

* الحكم على الأفكار المعروضة بسرعة .

* التمسك بأول فكرة جيدة .. رغم أن الخبرة تقول أن أول فكرة جيدة لن تكون الأفضل دائما .. فالأسهل بالنسبة لك .. هو الأسهل أيضا للآخرين .

٢ عدم تكوين فريق إدارى ، ومجموعة من العاملين على المستوى الابتكارى المطلوب .

* اتباع قواعد وهمية وغير موجودة أساسا .
هذا سهل حيث يتطلب ما يلى ..

(١) وجود قائد فعال للمجموعة ، يسهل إدارة مهاراتها واجتماعاتها .

(٢) استخدام مجموعات العمل المتوازية Parallel Processing لضمان تغطية كافة جوانب المشكلة فى أقصر وقت ممكن .

(٣) تعريف المشكلة وبيان حدودها بدقة .

(٤) الحصول على الأفكار من خلال العصف الذهنى لمجموعات العمل .

(٥) حدد الأفكار القابلة للتطبيق .

* العوامل المضادة للعملية الابتكارية :

(١) الاتجاهات السلبية Negative Attitudes إذ أن النظرة التشاؤمية للأمور تخلق إنسانا ينظر إلى المشكلة من نواحيها السلبية أكثر من الإيجابية .

(٢) الخوف من الفشل Fear of Failure

• متطلبات مؤسسة المستقبل
* وجود مجموعة من المفاهيم والأدوات والعمليات التى

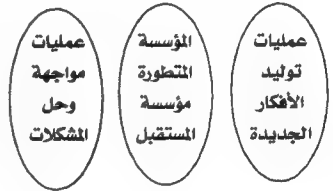
يمكن أن تولد حلولاً جديدة ومفيدة وغير متوقعة لمشاكل الأعمال .

* وضع أفكار غير تقليدية .. مدعومة بالمشاركة التى تدفع المؤسسة للنمو .

* أن يعرف .. ويتدرب ويمارس كل العاملين أسس الإبداع .. والتفكير خارج نطاق العادة Thinking out of the box حتى يمكن أن يقدموا أفكارا جديدة مفيدة وغير متوقعة .

* خلق المناخ المتكامل الذى يجعل من العاملين معك أن يحبوا بصدق العمل فى هذا المكان .

• دعائم التطوير المستقبلي



الأخطاء الخمسة التى تواجه عمليات الإبداع

والتطوير فى مجال التسويق
* التحديد الخاطئ للمشكلة رغم جهودك القوية لحل

المشكلة .. إلا أنها لا تجد طريقها إلى الحل .. لأن تحديد

هو أحد المحددات الرئيسية للتأثير على الابتكارية ..
زيادة سرعة النجاح تستلزم بالضرورة زيادة معدلات
الفشل .. وبالتالي فإن الخوف من الفشل يساوى تجنب
المخاطرة .. والبعد عن الابتكار .

(٣) الشعور الدائم بالتوتر Excessive Stress

الشعور بالتوتر يجعلك متسرعاً فى اتخاذ القرار لا ترى
بعينيك البدائل .

(٤) الارتباط الدائم بالقواعد Following The Rules

قد تكون القواعد ضرورية لحسن سير العمل .. ولكن
اتباعها دون تفكير يفقدك المنطق .. ويجعل الإنسان آله لا
يتفكر ولا تفكر .

(٥) وضع افتراضات خاطئة Making Wrong Assump-
tions

إن أشد ما يقود الإنسان الى الخطأ هو الربط الغير منطقي
للأمور دون النظر فى البدائل المتعددة المتاحة .

(٦) الإفراط فى المنطق Over-reliance on Logic

عليك أن تعرف أن الخيال أقوى بكثير من المعرفة ، لذا
يلجأ المبتكرون الى الخيال للتجديد .

(٧) أن تؤمن بأنك لست مبدعاً

Believing that you are not Creative

أن قدرتك العجيبة فى إغلاق كافة الأبواب أمامك ..
أن تفقد ثقتك بنفسك وقدرتك أن تعطى شيئا .

تسعة أمور تبني مناخ الإبداع والتطوير فى مؤسستك:

١- المبادرة والانتماء ... هل يشعر العاملون بانتمائهم الحقيقي لمشأتهم ؟..

تشير العبادة الى درجة تداخل وترابط العاملين فى
الأعمال اليومية للمنشأة ومشاركتهم فى صناعة وتطبيق
رؤيتها المستقبلية .. وكلما كان لديهم الحافز لذلك فإنه
يصنع قوة دفع تبني مناخ من الحركية والجودة والإبداع ..
وعلى العكس كلما وضعت المنشأة خطوطاً وقواعد تنظر
للعاملين على أنهم ليسوا جزءاً من المنشأة .. فهذا تجد آثاراً
سلبية تلعب بالدرجة الأولى على الابتكار باعتباره نوعاً
من المبادرة الشخصية .

٢- الحرية ... هل يتحكم العاملون بأنفسهم فى

إدارة عملهم ؟ ..

يشير ذلك الى السلوك المستقل فى التفكير لدى العاملين
بالمؤسسة . وإمكانياتهم فى التصرف فى أعمالهم اليومية،
ومدى ترك حرية التعبير عن أفكارهم وتوفير الوسائل
للإزمة لذلك . وكلما قل حجم الحرية فى طرح آرائهم
كلما زادت حجم المواجهة مع القواعد والإجراءات
المفروضة وقل الانتماء .

٣- الوقت الكافى لتوليد الأفكار ... هل لدى

الناس الوقت الكافى لتوليد الأفكار ومقارنتها

البدائل ؟ ..

يحدد ذلك حجم الوقت المتاح لبدء وتوليد الأفكار ،
حيث يجب أن يترك الوقت الكافى للتفكير والمناقشة

والتجريد ... ومنشط الوقت يخلخل التفكير ويعي نتائج
سبلة .

٤- الدعم المادي والمعنوي حركة توليد الأفكار ..
هل يوجد نظام يضمن مشاركة الناس بأفكارهم ؟
وهل يثقون في إصناتنا ودعمنا لتلك الأفكار ؟ ..

من الضروري أن تسعى الإدارة لبيان الطريقة التي يتم
بها تداول الأفكار الجديدة والتعامل معها . من حيث
المناخ، وتصرفات الرؤساء وطريقتهم في استلام وتداول
المقترحات ، وكيف يستمع الناس الى بعضهم البعض ؟
وما هو مناخ دعم هذه الأفكار ماديا ومعنويا ؟

٥- نقص الصراع ووضوح التنظيم .. هل هناك ما
يشغل الناس عن القيام بالإبداع ؟

عندما يزداد قدر الفراغ في المنشأة ، وتضارب
السلطات والمسئوليات يزداد قلق الناس وتزيد مخططات
الخلل من بعضهم البعض وتنتشر الكراهية وبالتالي يقل
الوقت المتاح للإبداع بل ويندأى .. وكلما قل الصراع
تفرغ الناس لأداء أعمالهم بكفاءة ..

٦- المناظرات والحوار البناء ... هل هناك قناة
واضحة المعالم لا بداء العاملين لأرائهم ؟

وهو الذى يعبر عن وجود مجالات لتجميع الأفكار
والخلافات التي قد تنشأ في وجهات النظر ، وتحديد
إمكانية الاستفادة منها .. ويدون هذه المقابلات .. تسير

الأفكار دائما من خلال خطوط السلطة وعن طريق
الرؤساء .. التي غالبا لا تصل .

٧- الفكاهة واللعب .. هل يتميز مجال العمل
بالفكاهة التي تجلب الراحة النفسية ؟

في مكان العمل يلعب الجميع في فريق واحد لإحراز
الأهداف ومن طبيعة اللعب التفرغ والاستمتاع .. وإذا ما
نمت اللعبة في مناخ به الفكاهة والدعابة غير المخلة ..
فإن الأمر لا يكون قاسيا .. وعدوانيا .. ويقلل الضغط على
الآخرين ..

٨- الثقة المتبادلة ... هل يعمل الناس في الخفاء ؟
من خلال انفتاح الآراء وحركتها وسيادة جو الصداقة
والثقة يتحدث الناس بصراحة .. ويوجهون جهودهم
للعمل .. فلا يتفرغ الناس لحراسة انفسهم من مكائد
الآخرين .. بل يتفرغون لتطوير العمل .

٩- التشجيع على المخاطرة .. هل يمكن أن يتخذ
الناس قرارات حتي لو شعروا أن العائد غير
واضح ؟

من المعروف ان بيئة الاعمال تحيط بها المخاطر
الناجمة عن عدم التأكد .. والمخاطرة المحسوبة .. وتوقع
كل أنواع الخسارة أمراً وارداً لأنه الطريق الطبيعي إلى
الريخ .. ويدون ذلك فإن الأمور تسير على العكس حيث
يسعى الأفراد إلى العمل في بر الأمان Safe Side .. وعدم
الكشف عن كثير من المعلومات التي لا تدعم أفكارهم ..
ويلجئون إلى اللجان لتغطية أنفسهم ..



تمثل

شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج صناعة الغزل والنسيج

واجهة مصر الصناعية المتقدمة فى هذا المجال - وتلك الحقيقة يؤكدها حجم ونوعية انتاجها من الغزول وكذلك الإقبال المطرد الذى يلاقيه انتاجها من هذه الغزول فى أسواق العالم شرقا وغربا .

- والشركة تفخر بإنتاجها المنطور والمنوع من الخيوط : السميكة - والمتوسطة - والرفيعة وكلها تتطابق وأرقى المواصفات العالمية .
- قطن ١٠٠ % :

- الطرف المفتوح : من نمرة ٨ إلى نمرة ١٨ (O . E) .

- الغزل الحلقي : من نمرة ٢٤ إلى نمرة ٤٠ مسرحة وممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- ومن النمر الرفيعة : من نمرة ٥٠ إلى ٩٤ مشطاة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- خيوط الحياكة : من نمرة ٢٠ إلى نمرة ٩٤ .

- الخيوط المخلوطة :

- بوليستر / قطن ، بوليستر / فسكوز .

من نمرة ١٨ إلى نمرة ٤٠ مسرحة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية

- خيوط الشانبات بأنواعها المختلفة .

- الإكريلك :

- وقد أضافت إلى انتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف المفرد خطا جديدا لإنتاج الآتى :

* غزل الإكريلك : من نمرة ٢٨ مترى إلى ٥٠ نورمال وهائى بالك نسيج أو تريكو بالنظام الصوفى .

* غزل الإكريلك قطن / قطلى ٥٠ / ٥٠

وتغزو أسواق الشركة أسواق أوروبا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم انتاج مصانعها من خيوط الغزول المختلفة إلى مجموعة دول الاتحاد الأوروبى - وباقى دول أوروبا الغربية - وأسواق دول أوروبا الشرقية - وأسواق الولايات المتحدة الأمريكية - كندا - اليابان - تايلوان - وسوريا - قبرص - تركيا - لبنان .

الإدارة والمصانع : شبين الكوم برقيا : شبينالكس

تليفون : ٣١٤٠٠٠ - ٣١٤٢٠٠ - ٣١٤٣٠٠ (٠٤٨)

المكاتب : - الأسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ - ٤٨٦٥٢٣٦

- القاهرة ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : (048) 314100

تفعيل دور جماعة حملة السندات واثره على تنشيط سوق السندات فى مصر

بقلم

سمير سعد مرقص

مدير الإدارة العامة للجان إعادة النظر مصلحة الضرائب

منهج البحث :

سوف تناول الباحث هذا البحث

من خلال المباحث التالية :

المبحث الأول : التنظيم القانونى

لجماعة حملة السندات فى ظل

القانونين رقمى ١٥٩ لسنة ١٩٨١

و ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحتهم

التنفيذية .

المبحث الثانى : تفعيل دور جماعة

حملة السندات واثره على تنشيط

سوق السندات فى مصر .

المبحث الأول

التنظيم القانونى لجماعة

حملة السندات

فى ظل القانونين رقمى ١٥٩

لسنة ١٩٨١ و ٩٥ لسنة ١٩٩٢

ولائحتهم التنفيذية

سيتناول الباحث هذا التنظيم من

خلال استعراض النصوص القانونية

مقدمة

يسيطر المشرع حماية خاصة لحملة السندات فى كل من القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ والقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ باعتبار أن حملة السندات باعتبارهم مقرأ للشركة يجب ألا تتأثر مصالحهم بما يصدره الشركات ممثلة فى جمعياتها العمومية من قرارات تمس عوائدهم وقيمة السندات إلا أن هذا التنظيم القانونى لم يوفر الحماية الكافية لأصحاب السندات وإنما اكتفى بجعلهم أصحاب دور مراقب وليس فاعلا فى قرارات الجمعية العمومية ولهم مجرد الاحتجاج على قرارات الجمعية العمومية ومنازعاتها فى حالة إصدارها قرارات تمس مصالحهم ولكن المشرع لم يجعلهم شريكا فى القرار أو التصويت عكس ما ذهبت اليه التشريعات الاجنبية التى جعلت لأصحاب السندات صوتاً مؤثراً فى الجمعية العمومية على الأقل بالنسبة للقرارات التى تتخذها الجمعية وتمس مصالحهم أو قيمة سنداتهم أو عوائدها ان حملة السندات مثل حملة الاسهم يتعرضون لخطر واحد نتيجة القرارات الخاطئة أو خطأ السياسات ويجعل كلا منهما مهدداً فى قيمة استثماره وقيمة عوائده بجمعهم يتعرضون لنفس الخطر ALL IN ONE BOAT مما يجب معه أن يكون لجماعة حملة السندات دور فى الجمعيات العمومية يقارب الدور الذى يقوم به حملة الاسهم وأنهم نفس الحقوق

المنظمة لجماعة حملة السندات فى كل من القانونين رقمى ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بأصدار قانون الشركات المساهمة والتوصية بالأسهم والمسئولية المحدودة على أنه تشكل جماعة لحملة السندات تضم جميع حملة السندات ذات الإصدار الواحد فى الشركة ويكون غرض هذه الجماعة هو حماية المصالح المشتركة لأعضائها ويكون لها ممثل قانونى صحيح .

وتحدد اللائحة التنفيذية أوضاع وإجراءات دعوة الجماعة للانعقاد ومن له حق الحضور وكيفية الانعقاد ومكانه والتصويت وعلاقة الجماعة بالشركة والجهات الإدارية .

من خلال الفروع التالية :

الفرع الأول : جماعة حملة السندات فى ظل القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ ولائحته التنفيذية

الفرع الثانى : جماعة حملة السندات فى ظل القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحته التنفيذية .

ويعتبر إخطار الجهة الإدارية بمثل الجماعة على مجلس الإدارة أو الجمعية العامة للشركة .

الفرع الأول

جماعة حملة السندات فى ظل المقتصة بتشكيل هذه الجماعة واسم القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١

ولائحته التنفيذية

أولا : فى ظل القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ (١) تنص المادة ٥٢ من القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١

●● مادة ٦٧١ تشكيل جماعة لحملة السندات .

●● تكون من حملة السندات ذات الإصدار الواحد جماعة غرضها

(١) المنشور والجريدة الرسمية بالعدد ٢ الصادر لقرار وزير شئون الاستثمار فى التعاون الدولى رقم ٩٦ لسنة ١٩٨٢ المنشور فى الوقائع المصرية العدد ٤٥ (تابع فى

حماية المصالح المشتركة لأعضائها .

●● على أنه إذا أصدرت الشركة

السندات ذات حقوق متماثلة على

عدة إصدارات فيجوز أن ينص في

القرار الصادر بشأن كل إصدار على

أن حملة جميع هذه السندات المتمثلة

ينضمون لجماعة واحدة .

مادة ١٧٤ : للممثل القانوني

لجماعة حملة السندات :

يكون لجماعة حملة السندات ممثل

قانوني من بين أعضائها يتم

اختياره في اجتماع حملة السندات

بالأغلبية المطلقة للحاضرين .

●● كما تحدد الجماعة مدة تمثيلة

لها ومن ينوب عنه عند غيابها

والكفالة المالية المقررة له إن اقتضى

الأمر وكيفية عزله .

●● فإذا لم يتم اختيار الممثل

القانوني للجماعة خلال ستة أشهر

من تاريخ تمام الاكتتاب في السندات

التي تتكون من جملتها الجماعة جاز

لكل ذي مصلحة أن يطلب من

محكمة الأمور المستعجلة تعيين

ممثل قانوني للجماعة

مادة ١٧٥ : شروط الممثل

القانوني للجماعة :

●● يجب أن يكون الممثل القانوني

للجماعة متمتعاً بالجنسية المصرية

ومقيماً في مصر فإن كان شركة

وجب أن يكون مركز إدارتها

الرئيسي في مصر .

●● كما يجب ألا تكون له علاقة

مباشرة أو غير مباشرة بالشركة

مصدرة السندات ، ولا تكون له

مصلحة تتعارض مع مصلحة

حاملى السندات ، وبصفة خاصة

يجب ألا يكون من بين الأشخاص

الآتي بيانهم :

(أ) أية شركة أخرى تمتلك ما لا

يقل عن ١٠٪ من رأس مال الشركة

مصدرة السندات ، أو تمتلك الشركة

الأخيرة ١٠٪ من رأس مالها .

(ب) أية شركة أو فرد تكون

ضامنة لكل أو بعض ديون الشركة

مصدرة السندات .

(جـ) أعضاء مجلس الإدارة أو

الشركة المديرون أو أعضاء مجلس

المراقبة المديرون العاملون أو

العاملون لدى من الشركات المبينة

بالبنود (أ) ، (ب) أو مراقبى

حساباتها أو أى من أصول وفروع

وأزواج الأشخاص المبيينين في هذه

الفترة .

مادة ١٧٦ : الاخطار بتشكيل

الجماعة واسم ممثلها والقرارات

التي تصدرها :

يجب على رئيس مجلس إدارة

الشركة أو العضو المنتدب للإدارة

والممثل القانوني لجماعة حملة

السندات في حالة اختياره أو تعيينه،

أن يخطر الإدارة بتشكيل هذه

الجماعة واسم ممثلها .

ويتعين على الممثل القانوني

للجماعة أن يخطر كلا من الإدارة

ورئيس مجلس إدارة الشركة أو

العضو المنتدب للإدارة بصورة

موقعة منه من القرارات التي

تصدرها الجماعة .

مادة ١٧٧ : اختصاصات الممثل

القانوني للجماعة :

يكون للممثل القانوني لجماعة

حملة السندات الاختصاصات الآتية :

- (أ) تمثيل الجماعة في مواجهة الشركة أو الغير أو أمام القضاء .
- (ب) رئاسة اجتماعات جماعة حملة السندات وفي حالة غيابه ومن ينوب عنه تنتخب الجماعة من محل محله في رئاسة الاجتماع .
- (ج) القيام بأعمال الإدارة اللازمة لحماية الجماعة وذلك في الحدود التي تضعها له الجماعة .
- (د) رفع الدعاوى التي توافق الجماعة على اقامتها باسمها وذلك بغرض المحافظة على المصالح المشتركة لأعضائها وبصفة خاصة الدعاوى المتعلقة بإبطال القرارات والأعمال الضارة بالجماعة والصادرة من الشركة إن كان لذلك وجه .
- مادة ١٧٨ : حقوق الممثل القانوني للجماعة قبل الشركة :**
- لا يجوز للممثل القانوني لجماعة حملة السندات التدخل في إدارة الشركة .
- ويكون له حق حضور اجتماعات الجمعية العامة للشركة
- وإبداء ملاحظاته دون أن يكون له صوت معدود في المداولات كما يكون له عرض قرارات وتوصيات الجماعة على مجلس الإدارة أو الجمعية العامة للشركة ويجب إثبات محتواها في محضر الجلسة .
- ويجب إخطاره بموعد جلسات الجمعية العامة وموافاته بكافة الأوراق المرفقة بالإخطار على الوجه الذي يتم به إخطار المساهمين .
- مادة ١٧٩ : دعوة الجماعة للاجتماع :**
- يجوز أن تدعى للاجتماع في أي وقت جماعة حملة السندات وذلك بناء على طلب مجلس إدارة الشركة أو الشريك أو الشركاء المديرين بحسب الأحوال ، أو ممثل الجماعة أو مصرفى الشركة خلال فترة التصفية ، كما يجوز لحملة ما لا يقل عن ٥٪ من القيمة الاسمية للسندات أن يطلبوا بكتاب مسجل مصحوب بعلم الوصول من الشركة والممثل القانوني للجماعة عقد إجتماع للجماعة على أن يتضمن الطلب
- الموضوعات المطلوب عرضها على الجماعة . فإذا لم يتم الاجتماع خلال ثلاثين يوما جاز للطالبين أو بعضهم أن يطلبوا من القضاء الأمر بتعيين ممثل مؤقت للجماعة يتولى الدعوة لعقد الاجتماع وتحديد جدول أعماله ورئاسته وإبلاغ قراراته الى الجهات المعنية .
- ويكون اجتماع حملة السندات صحيحا بحضور الاغلبية الممثلة لقيمة السندات المسدرة فإذا لم يتوافر هذا النصاب في الاجتماع الاول كان الاجتماع الثانى صحيحا أيأ كان عدد الحاضرين .
- مادة ١٨٠ : اجراء الدعوة للاجتماع :**
- تتم الدعوة إلى اجتماع جماعة حملة السندات تطبيقا للإجراءات والأوضاع والمواعيد المقررة لدعوة الجمعية العامة للمساهمين والمبينة في المواد من ٢٠١ الى ٢٠٩ و ١٢ ، ٢١٣ ، ٢١٤ مع مراعاة ما يأتي :
- (أ) يضاف الى البيانات المبينة في الدعوة للاجتماع ، بيان الاصدار

| | | |
|-----------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| أو الإصدارات التي يشمل حملته | مادة ١٨٢ : جدول أعمال | مكان تحدده للاجتماع فى المدينة |
| سنداتها الاجتماع المدعو إليه واسم | الاجتماع : | التي بها مقر الشركة وتحمل |
| وعنوان الشخص الذى يدعو الى | يكون من حق كل حامل سند | الشركات نفقات الاجتماع والدعوة |
| الاجتماع وصفته أو قرار المحكمة | حضور اجتماعات جماعة حملة | اليه وما يتقرر من مكافأة للممثل |
| بتعيين ممثل للدعوى الى الاجتماع | السندات سواء بنفسه أو بنائب | القانونى للجماعة فى الحدود |
| فى حالة وجوده . | عنه . | الواردة فى نشرة الاكتتاب الخاصة |
| (ب) أن ينشر بجريدين يوميّتين | ●● ويكون لحملة السندات التي | بالسندات . |
| إحداهما على الأقل باللغة العربية | تقرر. استهلاكها دون أن يتم أداء | مادة ١٨٤ : اختصاصات الجماعة : |
| إعلان يتضمن الدعوة الى الاجتماع | قيمتها بالكامل سواء لافلاس | ●● يكون لجماعة حملة السندات |
| أو يوجه الى حملة السندات إعلان | الشركة أو لخلاف حول شرط رد | أن تتخذ فى اجتماعاتها التي تتم |
| الدعوة على عناوينهم الثابتة | قيمة السند ، الحق فى حضور | طبقا لأحكام هذه اللائحة الاجراءات |
| بسجلات الشركة بخطابات مسجلة . | الاجتماعات . | الآتية : |
| مادة ١٨١ : جدول أعمال | ●● ولا يجوز أن يمثل حملة | (أ) أى إجراء يكون من شأنه |
| الاجتماع : | السندات فى حضور اجتماعات | حماية المصالح المشتركة لحملة |
| ●● يحدد الشخص أو الجهة التي | الجماعة أعضاء مجلس إدارة | السندات وتنفيذ الشروط التي تم |
| طلبت الدعوة الى الاجتماع جدول | الشركة مصدرة السندات أو أية | على أساسها الاكتتاب . |
| الأعمال ويجوز لحملة ما لا يقل عن | شركة أخرى ضامنة لديونهم أو | (ب) تقرير النفقات التي قد تترتب |
| ٥٠٪ من القيمة الاسمية للسندات أن | أعضاء مجلس مراقبتها أو مراقبى | على أى من الاجراءات التي تتخذها . |
| يطلبوا من الشخص أو الجهة التي | حساباتها أو أحد العاملين بها | (جـ) ابداء أية توصيات فى شأن |
| لها حق الدعوة ادراج مسائل معينة | أصول أو قروع أو أزواج الاشخاص | من شئون الشركة لتعرض على |
| فى جدول الاجتماع لنظرها واصدار | المشار اليهم. | الجمعية العامة للمساهمين أو |
| قرارات بشأنه . | مادة ١٨٣ : مكان اجتماع الجماعة : | مجلس الادارة . |
| ولا يجوز التداول أو اصدار | ●● تجتمع جماعة السندات فى | ●● ولا يجوز لجماعة حملة |
| قرارات بشأن مسائل لم تدرج فى | مقر الشركة مصدرة السندات أو أى | السندات أن تتخذ أية إجراءات |
| جدول الاجتماع . | | |

يترتب عليها زيادة أعباء أعضائها أو
عدم المساواة في المعاملة بينهم .
الجماعة .

● ويباشر ممثل الجماعة ما
تقتضيه حماية المصالح المشتركة لها
سواء في مواجهة الشركة أو الغير
القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢

ولا تحته التنفيذية
أولا : في ظل القانون رقم ٩٥
لسنة ١٩٩٢ :
تنص المادة ١٣ من القانون رقم

٩٥ لسنة ١٩٩٢ بأصدار قانون
سوق رأس المال (١) .
● على أنه « يجوز لأصحاب
السندات وصكوك التمويل والأوراق

المالية الأخرى ذات الإصدار الواحد
في الشركة تكوين جماعة يكون
غرضها حماية المصالح المشتركة
لأعضائها ويكون لها ممثل قانوني

من بين أعضائها يتم اختياره وعزله
وفقا للشروط والأوضاع المبينة في
اللائحة التنفيذية ويشترط ألا تكون
له أية علاقة مباشرة أو غير مباشرة

بالشركة وألا تكون له مصلحة
● نصت اللائحة التنفيذية
للقانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ على
التنظيم القانوني لجماعة حملة

السندات في المواد من ٨٠ إلى ٨٤
كما يلي :
تقريرها له .

(١) للنشر في الجريدة الرسمية - العدد ٢٢/٦/١٩٩٢ .
(٢) الصادرة بقرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ١٩٩٣ للنشر في الوقائع المصرية العدد ٨١ تابع في ١/٨/١٩٩٣ .

- فإذا لم يتم اختياره خلال ثلاثة أشهر من تاريخ أول اجتماع دعى اليه لاختيار يجوز لكل من أعضاء الجماعة أن يطلب من الهيئة تعيين ممثل للجماعة وعلى رئيس الهيئة أن يصدر قراره بتعيين ممثل للجماعة خلال شهر من وصول الطلب للهيئة .
- ويتم عزل الممثل القانوني للجماعة بالأغلبية المطلقة لأكثر من نصف قيمة الإصدار لفقده أحد الشروط المبينة في هذه اللائحة أو لغيرها من الأسباب بناء على طلب من حملة ٥٪ من قيمة الإصدار أو من الهيئة ويجب أن يكون قرار العزل مسببا .
- مادة ٧٢ : يجب أن يكون ممثل الجماعة شخصا طبيعيا وألا تكون له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالشركة مصدرة الأوراق أو مصلحة تتعارض مع مصلحة حاملي تلك الأوراق أو يكون عضوا بمجلس إدارة أو من الشركاء المديرين أو أعضاء مجلس المراقبة أو
- من العاملين لدى شركة تمتلك أكثر من ١٠٪ من رأس مال الشركة مصدرة الأوراق المالية أو ضامنة لكل أو بعض ديون هذه الشركة .
- مادة ٧٣ : يجب على رئيس مجلس إدارة الشركة أو العضو المنتدب للإدارة والممثل القانوني للجماعة أن يخطر الهيئة بتشكيل الجماعة واسم ممثلها القانوني .
- وعلى الممثل القانوني للجماعة أن يخطر كلا من الهيئة ورئيس مجلس إدارة الشركة أو العضو المنتدب للإدارة بصورة موقعة منه من القرارات التي تصدرها الجماعة خلال خمسة عشر يوما من تاريخ صدورها .
- مادة ٧٤ : يتولى الممثل القانوني للجماعة مباشرة الاختصاصات الاتية :
- (أ) رئاسة اجتماعات الجماعة . وفي حالة غيابه ومن ينوب عنه تختار الجماعة من يحل محله في رئاسة الاجتماع .
- (ب) القيام بأعمال الإدارة اللازمة لتسيير أمور الجماعة وحماية مصالحها وذلك طبقا للنظام الذي تضعه له الجماعة .
- (جـ) تمثيل الجماعة في مواجهة الشركة أو الغير أمام القضاء .
- (د) رفع الدعاوى التي توافق الجماعة على إقامتها باسمها وذلك بفرض المحافظة على المصالح المشتركة لأعضائها وبصفة خاصة الدعاوى المتعلقة بإبطال القرارات والأعمال الضارة بالجماعة من الشركة إن كان لذلك مقتضى .
- مادة ٧٥ : يجب على الشركة إخطار ممثل الجماعة بموعد جلسات الجمعية العامة وموافقاته بجميع الأوراق المرفقة بالإخطار على الوجه الذي يتم به إخطار المساهمين .
- ويكون للممثل القانوني للجماعة حق حضور اجتماعات الجمعية العامة للشركة وإبداء ملاحظاته دون أن يكون له صوت معدود في المداولات . ويكون له عرض قرارات وتوصيات أُلجَماعة على مجلس إدارة الشركة أو

- الجمعية العامة للشركة ويجب إثبات محتواها في محضر الجلسة .
- ولا يجوز للممثل القانوني للجماعة التدخل في إدارة الشركة .
- مادة ٧٦ : تدعى للاجتماع - فى أى وقت - جماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى فى الأحوال الآتية :
- (١) إذا طلب الممثل القانوني للجماعة .
- (ب) إذا طلب مجلس إدارة الشركة أو الشريك أو الشركاء المديرون بحسب الأحوال .
- (ج) إذا طلب حملة ما لا يقل ٥٪ من قيمة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى بكتاب مسجل مصحوب بعلم الوصول من الشركة أو الممثل القانوني للجماعة ، فإذا لم يتم الاجتماع خلال ثلاثين يوما جاز للطالبين أو بعضهم أن يطلبوا من القضاء الأمر بتعيين ممثل مؤقت للجماعة يتولى الدعوة لعقد الاجتماع ورئاسته .
- (د) إذا طلبت الهيئة .
- (هـ) إذا طلب مصرفى الشركة خلال فترة التصفية .
- على أن يتضمن الطلب فى جميع الأحوال الموضوعات المطلوب عرضها على الجماعة .
- مادة ٧٧ : يجب على كل من وجه الدعوى لاجتماع الجماعة أن يخطر الهيئة والشركة مصدرة الأوراق بالبيانات والإخطارات الموجهة للدعوة لعقد اجتماع للجماعة وذلك فى ذات تاريخ الإخطار أو الإعلان .
- مادة ٧٨ : يكون اجتماع الجماعة صحيحا بحضور الأغلبية الممثلة لقيمة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى فإذا لم يتوافر هذا النصاب فى الاجتماع الأول كان الاجتماع الثانى صحيحا أيا كان عدد الحاضرين .
- مادة ٧٩ : تتضمن الدعوة الى اجتماع جماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى البيانات المطلوبة لدعوة الجمعية العادية للشركة والواردة باللائحة التنفيذية للقانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ ، على أن يضاف الى البيانات المبينة فى الدعوة للاجتماع بيان الإصدار أو الإصدارات التى يدعى حملة أوراقها الى الاجتماع ، واسم وعنوان الشخص الذى يدعو الى الاجتماع وصفته ، أو قرار المحكمة بتعيين ممثل مؤقت للدعوة الى الاجتماع فى حالة وجوده . . .
- وتتم الدعوى الى الاجتماع بالنشر فى جريدتين يوميتين واسعتى الانتشار إحداهما على الأقل باللغة العربية ، أو بإبلاغ جميع حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى بالدعوى على عناوينهم الثابتة بسجلات الشركة بخطابات مسجلة .
- مادة ٨٠ : يحدد الشخص أو الجهة التى طلبت الى الاجتماع جدول الاعمال ويجوز لعملة ما لا يقل عن ٥٪ من القيمة الاسمية للسندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى أن يطلبوا من الشخص أو الجهة التى لها حق الدعوة إدراج مسائل معينة فى

| | | |
|--|---|---|
| جدول الاجتماع لنظرها وإصدار قرارات فى شأنها . | الآخرى أو أية شركة أخرى ضامنة لديونهم أو أعضاء مجلس مراقبتها أو مراقبى حساباتها أو أحد العاملين بها أو أصول أو فروع أو أزواج الاشخاص المشار اليهم . | على أى من الاجراءات التى تتخذها . (ج) إبداء أية توصيات فى شأن من شئون الشركة لتعرض على الجمعية العامة للمساهمين أو مجلس الإدارة . |
| ●● ولا يجوز مناقشة أو إصدار قرارات فى شأن مسائل لم تدرج فى جدول الاجتماع . | مادة ٨٢ : تجتمع جماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى فى المقر الذى تتجده لها أو أى مكان آخر تحدده للاجتماع فى المدينة التى بها مقر الشركة وتحمل الجماعة نفقات الاجتماع والدعوة اليه ما يقرر من مكافأة للممثل القانونى للجماعة . | ●● ولا يجوز لجماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى أن تتخذ أية إجراءات يترتب عليها زيادة أعباء أعضائها أو عدم المساواة فى المعاملة بينهم . |
| مادة ٨١ : يكون من حق كل حامل سند أو صك أو ورقة مالية أخرى حضور اجتماعات جماعة حملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية سواء بنفسه أو بنائب عنه . | ●● ويكون لحملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى التى تقرر استهلاكها دون أن يتم أداء قيمتها بالكامل سواء لافلاس الشركة أو لخلاف حول شروط رد قيمة السند أو صك التمويل أو أية ورقة مالية أخرى ، الحق فى حضور الاجتماعات . | مادة ٨٤ : تسرى الأحكام والأوضاع المقررة لدعوة الجمعية العامة العادية للشركة واجتماعاتها الوارد باللائحة التنفيذية للقانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ على اجتماعات الجماعة وذلك ما لم يرد فى شأنه نص خاص فى هذا الفصل . |
| ●● ولا يجوز أن يمثل حملة السندات أو صكوك التمويل أو الأوراق المالية الأخرى فى حضور اجتماعات الجماعة أعضاء مجلس إدارة الشركة مصدرة السندات أو صكوك التمويل أو الأوراق المالية | (أ) أى إجراء يكون من شأنه حماية المصالح المشتركة لحملة السندات وصكوك التمويل والأوراق المالية الأخرى وتنفيذ الشروط التى تم على أساسها الاكتتاب . | (ب) تقرير النفقات التى قد تترتب |

مشكلة التهرب من التأمينات الاجتماعية ومناقشة أساليب المشكلة والقضاء عليها

د. محمد طه عبيد

الخبير الاستشاري للتأمين

التأميني ويتمثل في أن قوانين العمل والتأمينات الأولى يقرر للعامل علاوة سنوية لا تقل عن ٧٪ من أجره الشهري يتحملها صاحب العمل والثاني يلزم صاحب العمل بإداء الاشتراكات الشهرية وتبلغ حوالى ٤٠٪ ويتحمل العامل بالاشتراكات الشهرية (١٤٪) ويرفض العامل بتحميلها مما يتحايّل العامل والتهرب من اشتراكات التأمينات الاجتماعية وبعض العمال يساعدون على ذلك .

هذه المشكلة تؤثر تأثيراً كبيراً على المركز المالى للتأمينات الاجتماعية ويكفى أن تعلم مديونات الصحف القومية التى مازالت تمثل أرقاماً كبيرة تؤثر على صندوق التأمين الإجتماعى للعاملين بالقطاعين العام والخاص .

ثانياً : التأمين على العاملين بالخارج وضرورة جعله إلزاماً :

صدر القانون رقم ٥٠ لسنة ١٩٧٨ ويكون التأمين وفقاً لأحكام هذا القانون فى الهيئة القومية للتأمين الاجتماعى - صندوق التأمينات الاجتماعية بصفة إختيارية .

أولاً : مشكلة التهرب من التأمينات الاجتماعية ومناقشة اساليب الحد من هذه المشكلة والقضاء عليها ،

١ - تتمثل هذه المشكلة فى تلاعب بعض أصحاب الأعمال بحقوق العمال سواء بعدم تسجيلهم فى التأمينات أو تسجيل البعض دون البعض الآخر أو تسجيل العمال بأجر يقل عن الأجر الحقيقى مما يلحق الضرر بالعمال إذا ما نشأت لديه حالة من حالات صرف الحقوق التأمينية ومن ثم يلزم تجريم حالات التهرب من التأمينات إسوة بما هو متبع فى التهرب الضريبى .

٢ - استخدام البطاقة التأمينية كشرط للتعامل مع أصحاب الأعمال فى القطاع الخاص مثل البطاقة الضريبية .

٣ - مضاعفة الغرامات والفوائد وتشديد الإجراءات وعدم الاعفاء من الغرامات نهائياً خاصة بالنسبة لصاحب العمل الذى يتخلف عن الاشتراك فى التأمينات الاجتماعية .

كما يلاحظ أن هناك نوعاً آخر من التهرب

والضمانات المنتفعة بالتأمين :

١ - العاملون المرتبطون بعقود عمل شخصية خارج مصر .

٢ - العاملون لحساب أنفسهم خارج مصر من تجار أو أصحاب مهن أو حرف .

٣ - العاملون بوحدة المنظمات الدولية والإقليمية داخل مصر .

٤ - المهاجرون المحتفظون بالجنسية المصرية ويؤدون اشتراكات شهرية . بواقع ٢٢٠٥٪ بالعمل الاجنبي .

ونظراً لارتفاع نسبة الإشتراك يجب تخفيض هذه النسبة ويؤدى بالعمل المصرية تخفض شروط ارتفاع المؤمن عليه الى عشر سنوات بدلا من ١٥ سنة لحصول المؤمن عليه على معاش الشيخوخة عند بلوغه سن الستين أسوة بالمؤمن عليهم الخاضعين لقوانين التأمين الاجتماعى رقم ٧٩ - ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ .

ثالثا : تطبيق تخفيض اشتراكات تأمين إصابات العمل على توافر احتياطات السلامة والصحة المهنية :

يمول تأمين إصابات العمل بنسبة ٣٪ من الأجر بالنسبة للمؤمن عليهم بالقطاع الخاص يلتزم بها صاحب العمل . وتخفيض نسب الاشتراكات بواقع الثلث منى رخص وزير التأمينات لصاحب العمل يتحمل قيمة تعويض الأجر ومصاريف الانتقال .

وتنفيذاً لذلك صدر القرار الوزارى رقم ٢٢٩ لسنة ١٩٧٦ بشأن القواعد والشروط اللازمة

لتخفيض نسبة إشتراكات التأمين لإصابات العمل وفقاً من ٣٪ إلى ٢٪ وفقاً لحكم المادة (٤٦) من قانون التأمين الإجتماعى الصادر برقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ .

وتنص المادة الأولى منه على ما يلى :

يرخص لأصحاب الاعمال فى القطاع الخاص والتعاونى يتحمل قيمة تعويض الأجر ومصاريف الانتقال المستحقة وفقاً لأحكام التأمين ضد اصابات العمل مقابل تخفيض نسبة إشتراكات هذا التأمين من ٣٪ من أجرة المؤمن عليهم الى ٢٪ من تلك الأجر متى توافرت الشروط الآتية :

١ - أن يكون عدد المؤمن عليهم لدى صاحب العمل ٢٠ فأكثر .

٢ - أن يكون صاحب العمل منتظم فى سداد اشتراكات التأمينات الاجتماعية .

٣ - أن يكون صاحب العمل قام بإداء التزاماته التأمينية .

ويلزم لتخفيض الاشتراكات فى تأمين إصابات العمل . ضرورة وقاية العمال من الاصابات وأن توجد متابعة لرقابة أصحاب الاعمال الذين يحصلون على تخفيض الاشتراكات وأن توجد متابعة للفحص الطبى الدورى لأمراض المهنة من قبل جهاز للتأمينات الاجتماعية والقوى العاملة وميئة التأمين الصحى .

رابعاً : ضم مدد التأمينات السابقة للمؤمن عليهم الذين اشتغلوا فى أكثر من منشأة :

يلزم تعديل قانون التأمينات الاجتماعية بالنسبة

١ - تأمين إصابات العمل :

ويهدف هذا التأمين الى حماية العامل باعتباره العنصر الهام الاساسى فى الإنتاج من حوادث العمل التى يتعرض لها المؤمن عليه أثناء أداء العمل أو بسببه وكذلك الامراض المهنية التى يصاب بها الشخص بسبب مزاوله بعض المهن نتيجة التعرض للغازات والابخرة والاشعاعات وما شبه ذلك - كذلك يهدف هذا التأمين الى حماية العامل من الاجهاد أو الارهاق الذى يصاب به الشخص نتيجة ضغوط العمل كذلك حوادث الطريق خلال ذهابه لأداء العمل أو العوده منه.

٢ - تأمين الشيخوخة والعجز والوفاة :

يهدف هذا التأمين الى ضمان استمرار الدخل الشهرى للعامل فى حالة عجزه أو شيخوخته والمعاش المستحق فى حالة وفاته للمستحقين عنه - وقد صدر قرار وزير التأمينات والشئون الاجتماعية رقم ٢٩ لسنة ١٩٩٨ بتعديل بعض أحكام القرار الوزارى رقم ٧٤ لسنة ١٩٨٨ بتحديد أجر المؤمن عليه كالتالى :

مسلسل مستوى المهارة أجر الاشتراك الشهرى

١ عامل محدود المهارة ٦٠ جنيها شهريا

٢ " متوسط المهارة ٩٠ " "

٣ " ماهر ١٢٠ " "

ولما كان أجر الاشتراك الشهرى المحدد للفتات الثلاثة المشار إليها قد أصبح ضئيلا جداً وقد تشاركون الرأى والفكر الانسانى بأن هذه القيمة لا تمثل الواقع فضلا عن صندوق التأمينات الاجتماعية

للمؤمن عليهم الذين يشتغلون فى أكثر من منشأة بأن تجمع مبدإ اشتراكهم فى التأمينات الاجتماعية ويحصلون على معاش شيخوخة عند بلوغهم سن الستين بضم مدد هذه الاشتراكات فى معاش الشيخوخة .

خامسا : أجر اشتراك التأمين على عمال النقل البرى والمخابز والمقاولات :

فى قواعد حساب الاشتراكات :

تنص الفقرة الاخيرة من المادة (١٢٥) من قانون التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ .

ومع عدم الاخلال بالحد الأدنى لأجر الإشتراك الاساسى يكون لوزير التأمينات بقرار يصدره بناء على إقتراح مجلس الإدارة أن يحدد أجر الإشتراك بالنسبة للفتات المؤمن عليهم وطريقة حساب هذا الأجر وطريقة حساب الاشتراكات وتاريخ بدء انتفاعهم بنظام المكافأة وعلى سبيل المثال أجر الإشتراك على عمال المقاولات وينتفع العاملون بالقطاع العام والخاص ومنهم عمال المقاولات (العالة غير المنتظمة) بأنواع متعددة من التأمينات الاجتماعية ضد المخاطر الاجتماعية سواء كانت متعلقة بالعمل كحوادث العمل وأمراض المهنة وأمراض الإجهاد والإرهاق من العمل أو كانت غير متعلقة بالعمل كالاغتيال والشيخوخة والأمراض العادية والعجز والوفاء وتختصر فروع التأمين الاجتماعى المطبقة على هؤلاء العاملين بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ بالأتى :

وحتى يحصل على معاش مناسب لهم ويساعدتهم على مواجهة تكاليف الحياة وارتفاع الأسعار وانخفاض القيمة للوحدة النقدية (الجنيه - معاش) .
لذلك نرجو مساندة عمال المقاولات فى المجتمع المصرى والتي تعمل بلا كلل فى إنشاء البنية الاساسية والمجتمعات العمرانية الجديدة ومازالت فى دخول مصر الالفية الثالثة بقوة عملها بإنشاء الكبارى والإسكان وهم عمال المقاولات إسوة بفئات التأمين الشامل على الأقل .

| م | مستوي المهارة | أجر الإشتراك الشهري |
|---|--------------------|---------------------|
| ١ | عامل محدود المهارة | ٢٥٠,٠٠ جنيها شهريا |
| ٢ | عامل متوسط المهارة | ٣٠٠,٠٠ جنيها شهريا |
| ٣ | عامل ماهر | ٤٠٠,٠٠ جنيها شهريا |

ويقترح أن يكون اشتراك المؤمن عليه كما يلى :

أولا : بالنسبة للعامل محدود المهارة :

يكون معاش الشيخوخة بسبب بلوغ سن التقاعد (٦٠ سنة) عن مدة اشتراك عشر سنوات وأجر إشتراكه الشهري ٢٥٠,٠٠ جنيها شهريا إذا المعاش .

$$٢٥٠ \times ٢\% \times ١٠ = ٥٠,٠٠ \text{ سنوات} = ٥٥,٠٠ \text{ جنيها.}$$

الزيادة = ٢٠,٠٠ جنيها إذا المعاش بالزيادة = ٢٠,٠٠ + ٥٥,٠٠ = ٧٥,٠٠ جنيها شهريا .

ثانيا : بالنسبة للعامل متوسط المهارة :

يكون معاش الشيخوخة بسبب بلوغ السن ومدة إشتراك عشرة سنوات وأجرة الشهري ٣٠,٠٠ جنيه

يحصل على نسبة اشتراك ١٨٪ (٢٪ تأمين إصابات العمل + ١٥٪ إشتراك تأمين شيخوخة وعجز ووفاء) من صاحب العمل عن قيمة كل عملية مقاولات من المنصوص عليها بجدول رقم (٣) من القرار الوزاري رقم ٧٤ لسنة ١٩٨٨ وتتمثل هذه العمليات على سبيل المثال فى عمليات المحاجر والملاحات وتوريد ونقل مواد البناء والتحميل والتفريغ والعمليات المتكاملة لقطاع البترول والطرق البريه والمائية والاعمال الميكانيكية والكهربائية وأعمال المصنعيات والتركيبات وأعمال التشييد والبناء إلخ .

وحيث صدر القانون رقم ٨٥ لسنة ٢٠٠٠ بزيادة المعاش المستحق بقانون التأمين الإجتماعى الشامل بواقع ١٠٪ (إعتبارا من ١/٧/٢٠٠٠ للعاملين بقانون التأمين الاجتماعى الشامل رقم ١١٢ لسنة ٨٠ وبذلك زصبح المعاش الشهري للمنتفع بهذا القانون ٨٠ جنيها شهريا نظير أن حصتهم فى إشتراك التأمين الشامل مبلغ ١,٠٠ جنيه شهريا فى حين أن الإشتراك الشهري لعمال المقاولات للفئة محدودى المهارة حصة العامل ١٠٪ تأمين شيخوخة وعجز ووفاء ويحصل العامل على الحد الأدنى للمعاش وقدره ٤٠,٠٠ جنيها بالإضافة إلى حصة صاحب العمل على عمليات المقاولات المشار إليها ١٨٪ كما سبق الإشارة إليها على العمليات الواردة بالجدول رقم (٣) من قرار وزير التأمينات الاجتماعية رقم ٧٤ لسنة ١٩٨٨ .

المعاش = $2 \times 30,00 \times 10\% = 6,00$ سنوات =
٦٦,٠٠ جنيها

الزيادة ٢٠,٠٠ جنيها

إذا المعاش بالزيادة = $66,00 + 20,00 = 86,00$ جنيها
شهريا .

ثالثا : بالنسبة للعامل الماهر :

يكون معاش الشيخوخة لبلوغ سن التقاعد (٦٠
سنه) وأجر الشهري $400,00$ جنيه .

إذا المعاش = $400,00 \times 2 \times 10\% = 80,00$ سنوات = ٨٨,٠٠ جم

الزيادة = $88 \times 25\% = 22,00$ جم

إذا المعاش بالزيادة = $88,00 + 22,00 = 110,00$ جم

وبالنسبة لحالات العجز الكامل أو الجزئى النهى
للخدمة أو الوفاة عن مدة إشتراك فى تأمين
الشيخوخة والعجز والوفاء عن مدة إشتراك ثلاثة
أشهر حتى ٢٢,٥ سنة يكون المعاش :

أولا : بالنسبة لمحدودى المهارة :

يكون

المعاش = $25,00 \times 100 / 60 = 41,67$ سنوات = ١٦٢,٥

الزيادة = $162,5 \times 25\% = 40,62$ جنيها .

إذا المعاش بالزيادة = $162,5 + 40,62 = 203,12$ جم

ثانيا : بالنسبة للعامل متوسط المهارة :

يكون المعاش = $30,00 \times 100 / 60 = 50,00$ سنوات = ١٩٥,٠٠

جم

الزيادة = $195,00 \times 25\% = 48,75$ جم

إذا المعاش بالزيادة = $195,00 + 48,75 = 243,75$ جم

٢٤٣,٥٠ = جم

ثالثا : بالنسبة للعامل الماهر :

يكون المعاش = $400 \times 100 / 60 = 666,67$ جم

الزيادة = $666,67 + 260,00 = 926,67$ جم

المعاش بالزيادة = $926,67 + 260,00 = 1186,67$ جم

ونأمل بهذا العرض الموضوعى تبين سيادتكم لوجه
نظر تقابلتنا وأن يراعى بمشئيه الله النظر فى تعديل
أجر إشتراك المؤمن عليه سنويا حتى يزيد المعاش
لمواجهة نفقات المعيشة وترسى القواعد الاجتماعية
لعمال المقاولات الذين يعملون فى صمت ويتحقق
لهؤلاء العمال الأمن والامان ولأسرهم وهم يقومون
بتحويل الصغار الى مدن جديدة ومصانع على أن
تتم نفس المعاملة على عمال النقل البرى والمحاجر
وحتى يسهموا فى تحقيق الأمن والامان لشعبنا
المصرى العظيم تحت قيادة سيادة الرئيس الوطنى /
محمد حسنى مبارك - قائد مسيرة التنمية وراعى
محدود الدخل .

تكملة المبيعات على خدمة التشغيل للغير وتجاوز التطبيق العملي للإطار العام لنظرية الضرائب فى المبحث الأول والثانى ونستكمل فى هذا العدد بقية البحث .

إعداد

دكتور / أشرف حنا

محاسب قانوني ومستشار ضريبي . مدرس الضرائب بالجامعة الأمريكية . زميل جمعية الضرائب المصرية . عضو جمعية الضرائب الدولية

ولا يجوز تكليف أحد أداء غير ذلك من الضرائب أو الرسوم إلا فى حدود القانون .
فيما نص الدستور على أعمال أحكام القانون فيما يتعلق بفرض الضريبة تقوم مصلحة الضرائب على المبيعات بفرض ضريبة على قطاع من قطاعات المجتمع وذلك بعقد إتفاقية مع الاتحاد المصرى لمقاولى البناء والتشييد تحمل منشورا رقم (٥) لسنة ١٩٩٤ للاتفاق على أسس تحاسبية لقطاع المقاولات بشأن الضريبة على المبيعات الصادر فى ١٠/٤/١٩٩٤ .

ومن النظرة الأولى لهذا الاتفاق نرى الآتى :

١ - حلت المصلحة محل الشرع الذى اعطاه الدستور سلطة اصدار قوانين بفرض ضرائب عامة وذلك بالاتفاق مع قطاعات معنية من قطاعات الأعمال بفرض ضريبة مبيعات على أحد الانشطة (المقاولات) هو بأى مقياس ليس خدمة تشغيل للغير كما نصت عليه بنفسها تعليمات المصلحة رقم (٤١) لسنة ١٩٩٢ بتاريخ ٤ يونيو ١٩٩٢ .

(بقية)

تكلما فى العدد السابق عن ضريبة
المبيعات على خدمة التشغيل للغير
وتجاوز التطبيق العملي للإطار العام
لنظرية الضرائب فى المبحث الأول
والثانى ونستكمل فى هذا
العدد بقية البحث .

المبحث الرابع

الضريبة على خدمة التشغيل للغير ...

ضريبة اتفاقية

نصت المادة (١١٩) من الدستور الدائم للبلاد على أن إنشاء الضرائب العامة وتعديلها أو إلغائها لا يكون إلا بقانون ولا يعفى أحد من أدائها إلا فى الأحوال المبينة فى القانون .

٢ - نصت الفقرة (هـ) من هذا الاتفاق على أن يتم حصر المستحقات الخاصة بالضريبة عن الفترة السابقة إعتباراً من ١٨ أبريل ١٩٩٣ (تاريخ صدور تعليمات ٣ لسنة ١٩٩٣) وحتى تاريخ العمل بهذا الاتفاق (١٠ أبريل ١٩٩٤) لسدادها للمصلحة ، وبذلك أعطت المصلحة لتعليماتها الصادرة من ١٨ أبريل ١٩٩٣ قوة القانون بل وأبطلت أعمال القرار الجمهوري رقم (٧٧) لسنة ١٩٩١ الصادر في ٣ مارس وبهذا أهدرت فرض العدالة مرتين .

الأولى : عندما تجاوزت مبدأ قانونية الضريبة يعنى أنه لا ضريبة الا بنص القانون عندما اعتبرت تاريخ تعليمات المصلحة رقم (٣) لعام ١٩٩٣ هو الأساس لفرض ضريبة مبيعات على المقاولات وليس تاريخ صدور القرار الجمهوري (٧٧) لسنة ١٩٩٢ الصادر في ٣ مارس ١٩٩٢ .

الثانية : عندما تجاوزت مبدأ عدم رجعية الضريبة يعنى عدم فرض ضريبة إلا من تاريخ العمل بالقانون الصادر بفرضها ولا يترتب أى أثر على ما وقع قبلها عندما نص الاتفاق المذكور الموقع في ١٠ أبريل ١٩٩٤ على أن تسرى الضريبة اعتباراً من ١٨ أبريل ١٩٩٣ .

وحيث أن الضريبة على أعمال المقاوله كخدمة تشغيل للغير كما أوضحنا من قبل هى ضريبة إتفاقية ، ولم يتم فيها تحديد الخدمات الخاضعة للضريبة تحديداً دقيقاً فقد فتح هذا الباب على مصراعية للمصلحة لأعمال التفسير وفرض ضريبة مبيعات على بعض الأعمال الحاقاً لهذا الاتفاق كالاتى :

١ - نص البند ثالثاً من الاتفاق المذكور المنشور (٥) لسنة ١٩٩٤ فى ١٠ أبريل ١٩٩٤ على فرض ضريبة على المبيعات بالاسعار الآتية :

أ - ٢٪ من اجمالى قيمة العقد فى حالة وجود مقاول باطن .

ب - ١,٢٪ من اجمالى قيمة العقد فى حالة عدم وجود مقاول باطن .

ويضم البند ثالثاً كافة أعمال قطاع الاعمال الكهروميكانيكية وتجهيزات المباني ومنها معدات المصانع والمكينات ، أعمال التكيف ، أعمال المصاعد وغيرها ، وبهنا هنا الاخيرة لأن المصلحة قد ألحقت هذا الاتفاق بتعليمات أخرى صادرة في ٦ سبتمبر ١٩٩٤ بفرض ضريبة مبيعات قدرها ١٠٪ على العقود المبرمة بخصوص توريد المصاعد وتركيبها ، وغنى عن البيان معظم المصاعد غالباً ما يتم تجميعها من مصادر متعددة ويتم سداد ضريبة مبيعات بواقع ١٠٪ على كل جزء من مكوناتها أى أن السلعة موضوع العقد قد تم سداد ضريبة المبيعات المستحقة عنها ولا يتبقى إلا سداد الضريبة على القيمة المضافة للخدمة و لا محل لفرض ضريبة مبيعات بواقع ١٠٪ على كامل قيمة العقد (توريد وتركيب) لثبوت ازدواج الضريبة فى هذه الحالة ، ناهيك عن التضارب فى إصدار الأسس التحاسبية الاتفاقية لفرض الضريبة المذكورة ٢ - التعليمات الصادرة فى ١٩ ديسمبر ١٩٩٤ باعتبار أعمال الديكور كاحدى أعمال المقاولات يخضع بفئة ١٠٪ على القيمة المضافة والتي تمثل ٦٠٪ من اجمالى أعمال الديكور .

٣ - المنشور رقم (٧) لعام ١٩٩٥ الصادر فى ٢٧ سبتمبر ١٩٩٥ بفرض ضريبة مبيعات بواقع ١٠٪ على قيمة الضمان الوارد فى قواتير مبيعات السلع باعتباره خدمة تشغيل للغير .

٤ - كتاب المصلحة الصادر فى ٢١ أكتوبر ١٩٩٥ بفرض ضريبة ١٠٪ على نشاط التخزين والتبريد بالثلاجات لحساب الغير .

٥ - إضافة أعمال الحفر والجسات ضمن البند السادس من الجدول المرفق بالمنشور (٥) لسنة ١٩٩٤ بكتاب المصلحة فى ٢٥ فبراير ١٩٩٦ وفرض ضريبة مبيعات بواقع ١٠٪ من قيمة الخدمة ، وغيره من الكثير من التعليمات التى قامت فيها المصلحة بفرض مبيعات على كثير من أوجه النشاط بالنيابة عن القانون الذى بدى وقد تم منحه اجازة مفتوحة .

المبحث الخامس

احكام المحاكم وفتاوى مجلس الدولة
لم يكن هناك فى التاريخ التشريعى للبلاد أى مادة مثيرة للجدل مثلما كانت اضافة خدمة التشغيل للغير للخدمات المدرجة بالجدول المرفقة بالقانون (١١) لسنة ١٩٩١ والتى تخضع لضريبة المبيعات بسعر ١٠٪ وذلك للاسباب الآتية :

١ - تم إضافة خدمة التشغيل للغير بالقرار الجمهورى (٧٧) لسنة ١٩٩٢ فى (٣) مارس ١٩٩٢ طبقا للمادة الثالثة من القانون (١١) لسنة ١٩٩١ والتى تقوض رئيس الجمهورية باصدار قرارات جمهورية باضافة أو إلغاء بعض الخدمات الى الجداول المرفقة بالقانون المذكور والتى تم الحكم

مؤخراً بعدم دستورتيتها لمخالفتها لنصوص المادة (١١٩) من الدستور الدائم للبلاد .

٢ - تم اضافة هذا البند للجدول بصورة عامة وغامضة وغير محددة مما فتح الباب على مصراعية لاعمال التفسير كما اسلفنا من قبل حيث قد اورادنا ان فاعلية أى تشريع ضريبى تأتى عندما تتعاطم المساحة البيضاء والمساحة السوداء فيه وتقل قدر الامكان المساحة الرمادية (مساحة الاختلاف فى وجهات النظر) أى بمعنى آخر لا بد من الالتزام بمبدأ الوضوح اللازم لتحقيق فرض انتاجية الضريبة .

٣ - تضمنت تعليمات مصلحة الضرائب على المبيعات رقم (٣) لسنة ١٩٩٣ الصادر فى ١٨/٤/١٩٩٣ أوجه نشاط لا تعتبر من خدمات التشغيل للغير كخدمة المقاوله وذلك بالمخالفة للمكتاب الصادر من مصلحة الضرائب على المبيعات ذاتها فى ٢٤ يونيو ١٩٩٢ بتفسير طبيعة خدمات التشغيل للغير .

٤ - قامت المصلحة بفرض ضريبة مبيعات اتفاقية مع الاتحاد المصرى لمقاولى البناء والتشييد على نشاط المقاولات بتاريخ ١٠/٤/١٩٩٤ مهذرة بذلك مبدأ قانونية الضريبة اللازمة لتحقيق فرض العدالة الضريبية (أهم فروض نظرية الضرائب على الاطلاق) .

٥ - أعملت المصلحة تحصيل الضريبة بأثر رجعى اعتباراً من صدور التعليمات رقم (٣) لسنة ١٩٩٣ بتاريخ ١٨/٤/١٩٩٣ مهذرة بذلك مبدأ عدم رجعية الضريبة اللازم لتحقيق فرض العدالة الضريبية ، بل

لصالح المولين كالاتى :

١ - فتوى الجمعية العمومية لقسمى الفتوى والتشريع رقم (٩١٣) بتاريخ ٣١ ديسمبر ١٩٩٤ ملف رقم (٤٩٥/٢/٣٧) ومفادها عدم خضوع عقود المقاوله ارقام ٢٦,٢٥,٢٤ مترو والمبرمة لتنفيذ الخط الثانى لمترو الانفاق لقانون الضريبة العامة على المبيعات الصادره بالقانون (١١) لسنة ١٩٩٢ باعتبارها خدمة تشغيل للغير .

والمثير للدهشة انه قد اقرت مصلحة الضرائب على المبيعات بفتوى مجلس الدولة والتزمت بتطبيق محتواها ولكن على العقود المذكورة بعالية فقط على سبيل الحصر دون ما عداها من عقود مماثلة .

٢ - فتوى الجمعية العمومية لقسمى الفتوى والتشريع ومجلس الدولة رقم (٢٣٤) بتاريخ ١٩٩٥/٤/١ ملف رقم (٢٥٥٢/٢/٣٢) .

٣ - فتوى الجمعية العمومية لقسمى الفتوى والتشريع ومجلس الدولة بتاريخ ٢٤ مارس ١٩٩٦ ملف رقم (٥٢٧/٢/٣٧) .

لذا كان لا بد وان تأتى الدولة بتعديل تشريعى لفض الاشتباك القانونى القائم بين مصلحة الضرائب على المبيعات من ناحية وجمهور المولين من ناحية اخرى وهذا ما تم فعلاً بصدر القانون (٢) لسنة ١٩٩٧ بتاريخ ٢٨ يناير ١٩٩٧ بتعديل بعض احكام القانون (١١) لسنة ١٩٩١ بفرض ضريبة عامة على المبيعات وهو ما سوف نتناوله فى المبحث التالى .

وامسأ أثر ذلك الى تعطيل اعمال احكام القرار الجمهورى رقم (٧٧) لسنة ١٩٩٢ الصادر فى ٣ مارس ١٩٩٢ باضافة خدمة التشغيل للغير للجداول المرفقة بالقانون (١١) لسنة ١٩٩١ وفرض ضريبة مبيعات على هذه الخدمات بواقع ١٠٪ اعتباراً من ذلك التاريخ .

٦ - قامت المأمورية بالتوسع فى تفسير طبيعة خدمات التشغيل للغير وأخضعت نشاطات اخرى للضريبة باعتبارها خدمات تشغيل للغير (مثل تخزين وتبريد وتجميد الخضر والفواكه واللحوم) . مما تقدم بعاليه نرى انه كانت هناك اسباب كافية لاصحاب المصالح للقيام برفع الدعاوى القانونية للحفاظ على الحقوق مما اسفر عن تحميل كاهل الجهاز القضائى بسيل من القضايا والتي فصلت فيها المحاكم لصالح جمهور المولين ومنها على سبيل المثال :

(١) حكم محكمة المنيا الابتدائية - الدائرة السابعة ضرائب بالجلسة المدنية والتجارية المنعقدة بسرايى المحكمة فى ٢٥ نوفمبر ١٩٩٥ .

(٢) حكم محكمة جنوب القاهرة الابتدائية - الدائرة السادسة مدنى بالجلسة المدنية المنعقدة بسرايى المحكمة فى ٣٠ يناير ١٩٩٦ .

كما أنه بناء على طلب اصحاب المصالح ، فان مجلس الدولة بصفته اعلى جهة فتوى قانونية قد أدلى يدوله فى هذا الموضوع لفض الاشتباك القائم بين مصلحة الضرائب على المبيعات وجمهور المولين

المبحث السادس

قانون (٢) لسنة ١٩٩٧

بتعديل بعض أحكام قانون الضريبة العامة

على المبيعات

الصادر بالقانون (١١) لسنة ١٩٩١

لم تتعلق امال ممولى الضريبة العامة على المبيعات بتشريع ضريبي بقدر ما تعلقت بالتدخل التشريعي لحسم المشاكل التي اثارته خدمة التشغيل للغير وغيرها من العديد من الخدمات الاخرى والتي تمت اضافتها للجداول المرفقة بقانون الضرائب على المبيعات رقم (١١) لسنة ١٩٩١ وخاصة بعد صدور حكم المحكمة الدستورية العليا بعدم دستورية المادة الثالثة من القانون المذكور والتي تنص على أن يجوز لرئيس الجمهورية اصدار قرارات جمهورية باضافة أو الفاء بعض الخدمات للجداول المرفقة بالقانون (١١) لسنة ١٩٩١ وفرض ضريبة مبيعات بسعر ١٠٪ من قيمة هذه الخدمات .

وعليه ، فلم تكن المشكلة فقط هي خدمة التشغيل للغير ومدى قانونية خضوعها للضريبة على المبيعات لكن اضيفت لها كل الخدمات الاخرى والتي خضعت للضريبة على المبيعات بصور القرارات الجمهورية سالفة الذكر .

وقد تم صدور القانون (٢) لسنة ١٩٩٧ بتاريخ ٢٨ يناير ١٩٩٧ وعالج مسألة عدم دستورية القرارات الجمهورية الصادرة باضافة خدمات للجداول المرفقة بضرريبة المبيعات ومنها خدمة التشغيل للغير الصادرة بالقرار الجمهورى رقم (٧٧) لسنة ١٩٩٢ بتاريخ ٣ مارس ١٩٩٢ وذلك بتقنين هذه القرارات الجمهورية أى باصدارها بصورة قانون ، وعلى ذلك فقد عالج هذا القانون

مسألة عدم دستورية القرارات الجمهورية من حيث الشكل فقط ، ولم يتم معالجة الموضوع للأسباب الآتية :

١ - صدر القانون (٢) لسنة ١٩٩٧ بتاريخ ٢٨ يناير ١٩٩٧ بتقنين القرارات الجمهورية الصادرة باضافة بعض الخدمات للجداول المرفقة بالقانون (١١) لسنة ١٩٩١ على أن يتم العمل بها بأثر رجعى من تاريخ صدور القرارات الجمهورية وليس اعتبارا من تاريخ صدور هذا القانون مما اخل بمبدأ عدم رجعية الضريبة اللازم لتحقيق فرض العدالة مما لا يتفق مع نص المادة (١٨٧) من الدستور والتي تنص على ألا تسرى أحكام القوانين «إلا على ما يقع من تاريخ العمل بها ، ولا يترتب عليها أثر فيما وقع قبلها» .

٣ - ظلت خدمة التشغيل للغير عنوانا عاما غامضا غير محدد من الممكن أن يحتوى تحت عباءته العديد من الخدمات والتي من الممكن اضافتها الى الخدمات الواردة فى التعليمات رقم (٣) لعام ١٩٩٣ الصادرة فى ١٨/٤/١٩٩٣ بموجب تعليمات اخرى تصدر من حين لآخر وتخضع لتفسير مصلحة الضرائب على المبيعات دون سواها - وهذا ما حدث بالفعل - مما اخل بمبدأ الوضوح اللازم لتحقيق فرض انتاجية فرض الضريبة (ثانى فروض نظرية الضرائب) .

وظلت طبقا لذلك المساحة الرمادية بالقانون (مساحة اختلاف وجهات النظر) كما كانت على اتساعها مما فتح الباب للعديد من المنازعات القضائية التى قوضت بالفعل فاعلية الضريبة. ولم تحقق الاهداف التى تتطلع إليها الدولة من فرض هذه الضريبة .

تم البحث بحمد الله

أساليب مقترح لتطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة لمواجهة المتغيرات الاقتصادية في مصر

إعداد

دكتور / جلال الشافعي

أستاذ المحاسبة والضرائب بكلية التجارة - جامعة الزقازيق

مقدمة

من الأمور المسلم بها أن فكرة الضريبة لم تكن دائما واحدة في مراحل التاريخ المختلفة فهي اليوم غيرها بالأمس ، وهي وثيقة الصلة ، وطيدة العلاقة بالظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية ، تتطور بتطورها . وإذا كان الضن الضريبي يساير الحياة في تطورها ، فإن الضريبة العامة على المبيعات تعتبر بحق أفضل صورة وصل إليها هذا الضن ، فهي بلا شك ضريبة الحاضر والمستقبل لجأت إليها الدول عادة تحت وطأة حاجتها الملحة إل المال لمواجهة إصلاح ما سببته بعض الأزمات من أضرار ، ثم ما لبثت أن ضدت وسيلة هامة وناجحة لتمويل النفقات المتزايدة للدول ، ولتنهوض باقتصاديات الدول النامية التي ترنو إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، وزيادة الاستثمارات ، وبهذا استمرت والتشرت حتى أصبحت في دول كثيرة الدعامة الأساسية والركيزة الرئيسية لإصلاح المسار الاقتصادي فيها

ولا غرو فهي تعتبر ضريبة عامة على المبيعات ، تصيب كافة السلع والخدمات عموما ، أو مجموعات كبيرة منها ، بمناسبة تداول تلك السلع ، أو أداء هذه الخدمات وقد تعددت صورها في التشريعات المختلفة ، وتطورت نظم فرضها منذ التفكير في تطبيقها حتى الآن إلى ثلاث مراحل ، تتمثل في الآتي:

أولا : نظام الضريبة الشاملة المتتابعة :

بموجب هذا النظام يتقرر سريان الضريبة على السلع عند تداولها من شخص إلى آخر من وقت إنتاجها في مراحلها المتعددة ، وهي مادة أولية أو نصف مصنوعة أو تامة الصنع ، أو توزيعها وهي في مرحلة تجارة الجملة أو تجارة التجزئة ، لحين وصولها إلى المستهلك الأخير .

وكان يؤخذ على هذا النظام عدة مأخذ منها :

١ - إن تعدد وتراكم الضريبة يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع ، مما يثقل كاهل الطبقات الفقيرة .

٢ - تؤدي صفة التتابع للضريبة إلى التفرقة في المعاملة ، وبالتالي في الآثار المترتبة عليها من سلعة إلى أخرى ، تبعا لطول الدورة التي تمر بها فيختلف عبء الضريبة على كل منها .

٣ - الإخلال بقواعد المنافسة الحرة بين المنشآت الكبيرة والصغيرة ، بما يحقق ميزة للأولى بإمكان الشراء مباشرة من المنتجين ، بينما لا تستطيع الثانية الشراء إلا عن طريق الوسطاء فتزيد تكاليفها بقيمة الضريبة التي يتحملها هؤلاء الوسطاء ويدمجونها في الثمن .

٤ - إن هذا النظام يجبر جميع المنتجين والتجار والوسطاء في مرحلتى الإنتاج والتوزيع أن يكونوا في حساب مستمر مع الإدارة الضريبية ، كما يلزمهم باتباع إجراءات شكلية معينة قد تعرقل نشاطهم .

٥ - إنه يميز المشروعات المتكاملة التي لا تشتري المواد الأولية أو المواد نصف المصنوعة من الغير ، في الوقت الذي يرهق المشروعات المتكاملة .

مما أدى إلى ضرورة الانتقال إلى المرحلة التالية ، وهي نظام الضريبة العامة الواحدة على المبيعات .

ثانياً : نظام الضريبة العامة الواحدة على المبيعات :

طبقا لهذا النظام تفرض الضريبة على المبيعات على

جميع السلع في مرحلة واحدة من المراحل المتعددة التي تمر بها ، وهي في الطريق من المنتج إلى المستهلك ، حيث تصيبها بعبء واحد بغض النظر عن تعدد مراحل إنتاجها وتوزيعها ، فقد تفرض الضريبة في مرحلة شراء المواد الأولية ، أو مرحلة الإنتاج ، أو مرحلة تجارة الجملة ، أو مرحلة تجارة التجزئة .

ويشوب هذا النظام العديد من العيوب التي تتلخص في الآتي :

١ - إذا ما فرضت الضريبة في مرحلة شراء المواد الأولية ، فإنها تسرى على الإنتاج في أول مرحلة ، دون مراعاة ظروفه المتباينة ، ودون الأخذ في الاعتبار الفائض النهائي الذي يحصل عليه كل منتج ، كما أنه يؤدي إلى التفرقة في تحميل العبء الضريبي على مختلف السلع ، تبعا لكمية وقيمة المواد الأولية المستخدمة في إنتاجها ، دون النظر إلى العمل المبذول فيها ، فضلا عن أن سعر الضريبة يكون مرتفعا نظرا لانخفاض قيمة المواد الأولية .

٢ - إذا ما فرضت الضريبة في مرحلة الإنتاج ، فإن النظام يشوبه الغموض لعدم إمكان التمييز بصفة قاطعة بين عملية الإنتاج وعملية التوزيع بصفة عامة من الضريبة ، ويضع مختلف مراحل التوزيع على قدم المساواة ، وهو أمر صعب التحقيق من الناحية العملية .

٣ - إذا ما فرضت الضريبة في مرحلة تجارة الجملة ، فإن النظام قد يشوبه عدم إمكان وضع

معيار دقيق وثابت بين إنتاج السلعة وبيعها بالجملة، كما أنه لا يمنع التهرب من الضريبة، إذا ما استطاع تاجر التجزئة أن يشتري السلع من المنتج مباشرة .

٤ - إذا ما فرضت الضريبة في مراحل تجارة التجزئة، فإن هذا يؤدي إلى أن عدد المكلفين بها يكون كبيرا جدا وأغلبهم لا يسكنون حسابات يمكن بواسطتها تحديد وعاء الضريبة، ومن ثم فإن تحصيلها يحتاج إلى مجهود ضخم، كما أنه بالنظر إلى أن الضريبة تقتصر على مرحلة واحدة، فإنها لا بد وأن تكون ذات سعر مرتفع، علاوة على أن مجال التهرب من الضريبة يكون كبيرا .

الأمر الذي أدى إلى ضرورة الانتقال إلى المرحلة التالية، وهي نظام الضريبة على القيمة المضافة .

ثالثا، نظام الضريبة على القيمة المضافة :

بموجب هذا النظام تسرى الضريبة على كل مشروع عن ذلك الجزء من إنتاجه ونشاطه النهائي الذي يزيد عن مجموع العناصر المستخدمة فيه والمشتراه من الغير خلال فترة ما، عن قيمة السلع أو ل المدخلات المشتراه في بدايتها .

ويمتاز هذا النظام بعدة مزايا منها :

١ - إنه يوزع عبء الضريبة على المراحل الاقتصادية المختلفة توزيعا عادلا، يتمشى مع القيمة التي أضافتها كل مرحلة .

٢ - أنه يعمل على تلافى عيوب نظامى الضريبة الشاملة المتتابعة والضريبة العامة الواحدة

٣ - أنه يمكن الإدارة الضريبية من إحكام الرقابة على تطبيقه، والتضييق من فرص التهرب، وأداته في ذلك المكلفون أنفسهم إذ أن من مصلحة كل منهم أن يتأكد من قيام البائع بأداء الضريبة، حتى يستطيع خصمها من الضريبة التي تستحق عليه عند بيعه لسلعة .

ولذلك يعتبر نظام الضريبة على القيمة المضافة أفضل صورة وصل إليها الفن الضريبي في فرض الضريبة العامة على المبيعات، حتى أن أغلب دول العالم سواء منها المتقدمة أو النامية أخذت بهذا النظام.

ولما كانت جمهورية مصر العربية قد طبقت نظام الضريبة على المبيعات اعتبارا من ١٩٩١/٥/٢ . بموجب القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ . ونصت المادة (١) منه على أن تكون مراحل تطبيق الضريبة كما يلي :

المرحلة الأولى : يكلف فيها المنتج الصناعي والمستورد ومؤدى الخدمة بتحصيل الضريبة وتوريدها للمصلحة .

المرحلة الثانية : يكلف فيها المنتج الصناعي والمستورد ومؤدى الخدمة، وكذلك تاجر الجملة بتحصيل الضريبة وتوريدها للمصلحة .

المرحلة الثالثة : يكلف فيها المنتج الصناعي والمستورد ومؤدى الخدمة، و تاجر الجملة وكذلك

تاجر التجزئة بتحصيل الضريبة وتوريدها للمصلحة.

كما نصت المادة (٤) من القانون على أن « تسرى المرحلة الأولى من تطبيق الضريبة من تاريخ العمل بهذا القانون ، ويجوز بقرار من رئيس الجمهورية الانتقال في تحصيل الضريبة بالنسبة لبعض السلع الى المرحلة الثانية أو الثالثة حسب الأحوال »

أى أن المطبق حاليا من مراحل تطبيق الضريبة هي المرحلة الأولى فقط ، وهو ما يمكن أن يطلق عليه نظام الضريبة العامة الواحدة على المبيعات فى مرحلة الإنتاج .

ولما كانت مصر قد بدأت سياسة الإصلاح الاقتصادى منذ سنة ١٩٩١ ، بهدف السيطرة على التضخم وتخفيض معدلاته ، ورفع مستوى أداء الاقتصاد ككل من خلال تعديل توجيهاته من اقتصاد مدار مركزيا ، وقائم على قطاع عام ينتج أساسا للسوق المحلية إلى اقتصاد يقوده القطاع الخاص والقرارات الاقتصادية المعتمدة على قوى واليات السوق ، وينتج للمنافسة فى الأسواق الخارجية .

ونظرا لأن تطبيق اتفاقية الجات سوف يؤدى الى الحد من الإيرادات أو المكاسب التى يحصل عليها الاقتصاد ، نتيجة مبادلاته مع العالم الخارجى أو زيادة المدفوعات للعالم الخارجى ، أو الإثنين معا ، مما قد ينعكس فى زيادة الأعباء التى يتحملها

الاقتصاد المصرى فى شكل زيادة فى عجز الميزان التجارى ، وزيادة عبء الديونية ، والمنافسة الشديدة التى ستعرض لها العديد من الصناعات المصرية ومختلف قطاعات الخدمات .

وحيث أنه تسود العالم الآن موجة صاخبة من الاهتمام المتصاعد بالتجارة الالكترونية ، باعتبارها أحد روافد ثورة المعلومات ونتيجة غير مباشرة للتطورات التقنية فى مجال الحاسب الآلى ، ونتيجة غير مباشرة أيضا للنمو السريع فى استخدامات شبكة الانترنت ، وعلى أساس أن التجارة الإلكترونية هي مفتاح التصدير المصرى لكل دول العالم فى القرن الحادى والعشرين .

وطبقا لنظام التجارة الإلكترونية فإنه أصبح فى الإمكان عقد الصفقات دون أن ينتقل البائع المقيم فى دولة ما إلى المشتري أو المقيم فى دولة أخرى ، فليس على المشتري سوى الاطلاع على العرض الذى يقدمه البائع عبر شبكة الإنترنت ، ويتم الحوار بين وبين هذا البائع للاتفاق على شروط الصفقة وتفاصيلها ، وتحديد مكان التسليم وميعاده عن طريق البريد الإلكتروني الأمر الذى يؤدى إلى وجود تحد سافر امام الفكر الضريبى التقليدى .

لكل هذه المتغيرات الاقتصادية المعاصرة البالغة الأهمية كان لا بد من البحث والدراسة والتفكير فى كيفية مواجهتها .

لمواجهة المتغيرات الاقتصادية المعاصرة وسنحاول تناول كل من هذه الأهداف فى فصل مستقل .

الفصل الأول

مفهوم وطبيعة نظام الضريبة

على القيمة المضافة

تتمثل القيمة المضافة على مستوى الوحدة الاقتصادية فى الفرق بين منتجاتها ، وقيمة العناصر المستخدمة فى الإنتاج المشتراه من الوحدات الاقتصادية الأخرى .

وفقا لنظام الضريبة على القيمة المضافة ، فإن الضريبة تسرى على كافة السلع فى جميع المراحل الإنتاجية والتوزيعية ، على أن يسمح بخصم ما سدد منها فى مرحلة سابقة ويمكن تحديد وعاء وقيمة الضريبة على القيمة المضافة بالنسبة للسلع بإحدى طريقتين :

الأولى طريقة الخصم المباشر :

طبقا لهذه الطريقة يستنزل رقم المبيعات (المشتريات) السابق فى أول فترة أو مرحلة معينه من إجمالى رقم المبيعات فى نهايتها ، وتحسب الضريبة على الفرق الناتج بينهما .

ولا تأخذ هذه الطريقة فى الحسبان ما إذا كان رقم المبيعات السابق معفيا من الضريبة ، أو أنه يخضع لسعر مرتفع أو منخفض ، بمعنى أن رقم المبيعات (المشتريات) فى أول المدة يخصم من رقم المبيعات فى آخر المدة ، بصرف النظر عما إذا كان معفيا من

ولا شك أن الضرائب يمكن أن تبلى بلاء حسنا فى هذا الصدد باعتبارها المورد الرئيسى للخزانة العامة ، وتتفوق الضرائب غير المباشرة فى هذا الشأن ، من حيث صلاحيتها كوسيلة تمويلية وتوجيهية ، لسهولة تشكيلها وفقا لاحتياجات الدولة وتتوج الضريبة العامة على المبيعات كافة الضرائب غير المباشرة ، وتتفوق عليها جميعا ، بحيث يمكن الاعتماد عليها كمصدر للإيراد ، وكموجه للاقتصاد أكثر من أى ضريبة أخرى ، ويعتبر نظام الضريبة على القيمة المضافة أحسن صور وأساليب فرض الضريبة العامة على المبيعات .

كل هذا أوعز إلى الباحث أن يختار موضوع بحثه الذى يتركز فى أسلوب مقترح لتطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة ، لمواجهة المتغيرات الاقتصادية المعاصرة فى مصر وذلك بهدف :

١ - توضيح مفهوم وطبيعة نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر .

٢ - بيان مدى إمكان تطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر .

٣ - تنقيح وتعديل نصوص قانون الضريبة العامة على المبيعات الحالية لتتلاءم مع أسلوب الضريبة على القيمة المضافة المقترح .

٤ - الأسلوب المقترح لتطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر .

٥ - دور نظام الضريبة على القيمة المضافة المقترح

على مرحلة بذاتها ، أو تسود في كافة المراحل ، وفي الحالة الأولى يمكن تجنب الأثر التعويضي بالسماح بإجراء خصم ضريبي لرقم المبيعات الذي يتمتع بالإعفاء ، بمعنى أن تستنزل من الضريبة المستحقة على إجمالي رقم المبيعات الضريبية السابق سدادها وما يوازئ الضريبة التي كان من المفروض أن تسدد على رقم المبيعات المعفاة .

وتمتاز طريقة الخصم غير المباشرة بأنها تمكن من احتساب العبء الضريبي بدقة في كل مرحلة من مراحل الإنتاج والتوزيع ، وكذلك بالنسبة للسلع المصدرة والسلع المستوردة .

إلا إنه يعاب عليها أنها تقبض على بيان قيمة الضريبة على الفواتير في جميع المراحل ، مما يؤدي إلى الخطأ في الحسابات .

ويمكن توضيح كيفية تحديد وعاء الضريبة على القيمة المضافة ، واحتساب مقدارها من المثال المبسط التالي :

إذا فرض أنه توجد ثلاثة مشروعات : الأول في مرحلة الإنتاج ، والثاني في مرحلة البيع بالجملة ، والثالث في مرحلة البيع بالتجزئة . وأن المنتج يبيع سلعته بمبلغ ١٠٠٠ جنيه إلى تاجر الجملة الذي يبيعها بدوره بمبلغ ١٢٥٠ جنيه إلى تاجر التجزئة الذي يبيعها للمستهلك ٢٠٠٠ جنيه ، وأن سعر الضريبة المقررة ١٠٪ .

نستكمل البحث العدد القادم .

الضريبة ، أو يسرى عليه سعر مخالف لسعرها في نهاية المدة .

وتمتاز هذه الطريقة بأنها تحافظ على الإعفاء المقرر في مرحلة ما حتى نهاية مراحل الإنتاج والتوزيع ، كما أنها تعد سهلة التطبيق ، ولا تستوجب إظهار قيمة الضريبة على فواتير البيع .

ولكن يعاب عليها أنه إذا كانت هناك إعفاءات في المراحل السابقة فليس من المستطاع تحديد العبء الضريبي النهائي اللازم لإجراء التسوية المطلوبة ، في حالة استيراد السلع المماثلة للسلع المحلية ، وفرض ضريبة معادلة عليها ، وكذلك في حالة تصدير السلع المحلية ، ورد قيمة الضريبة إلى المصدرين .

الثانية طريقة الخصم غير المباشر:

بموجب هذه الطريقة تحسب الضريبة على إجمالي رقم المبيعات في نهاية مرحلة ما ، ثم تستنزل منها الضريبة التي سددت في المراحل السابقة .

وتتضمن هذه الطريقة ما يعرف بالأثر التعويضي ، بمعنى أن الإعفاءات والتخفيضات من الضريبة في المراحل السابقة تعوض أتموماتيكيًا بالضريبة المستحقة في المرحلة التالية ، بحيث لا يكون في النهاية ثمة أثر لهذه الإعفاءات أو التخفيضات ، اللهم إلا إذا سرت في جميع المراحل التي تلي المرحلة الأولى التي كانت تنفرد بها .

ومن الناحية العملية فإن الإعفاءات إما أن تقتصر

مشروع القانون الجديد لمهنة المحاسبة

| مشروع قانون مزاوله مهنة المحاسبة والمراجعة | قرار | قرار |
|---|--|---|
| باب تمهيدى أحكام عامة مادة (١) | يقدم مشروع القانون الآتى نسه الى مجلس الشعب مادة ١ - يعمل بأحكام قانون مزاوله مهنة المحاسبة والمراجعة المرافق مادة ٢ - يلغى القانون رقم ١٣٣ لسنة ١٩٥١ بمزاوله مهنة المحاسبة والمراجعة كما يلغى كل حكم يخالف أحكام القانون المرافق . مادة ٣ - يعتمد الوزير المختص اللائحة التنفيذية التى تعد مشروعها الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة . مادة ٤ - ينشر هذا القانون فى الجريدة الرسمية ويعمل به بعد شهر من تاريخ نشره . ييصم هذا القانون بخاتم الدولة وينفذ كقانون من قوانينها . رئيس الجمهورية صدر برئاسة الجمهورية فى | رئيس جمهورية مصر العربية رقم لسنة ١٩٩٧ بمشروع قانون مزاوله مهنة المحاسبة والمراجعة باسم الشعب رئيس الجمهورية بعد الامتلاء على الدستور وعلى القانون رقم ١٣٣ لسنة ١٩٥١ بمزاوله مهنة المحاسبة والمراجعة وعلى القانون رقم ٤٠ لسنة ١٩٧٢ بشأن نقابة التجاريين وعلى القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بإصدار قانون شركات المساهمة وشركات التوصية بالاسهم والشركات ذات المسئولية المحدودة وعلى القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ بإصدار قانون سوق رأس المال ولائحته التنفيذية وبعد موافقة مجلس الوزراء وبناء على ما أرتآه مجلس الدولة |
| البحاسبة والمراجعة مهنة حرة تهدف الى تحقيق العدالة والكفاءة المالية والاقتصادية والضريبية للأشخاص الطبيعية والاعتبارية والخزائنة العامة على حد سواء . وذلك عن طريق القيام بأعمال المحاسبة والمراجعة بفروعها المختلفة لخدمة القائمين على عمليات التنمية الاقتصادية والمالية والاجتماعية والخدمات بصفة عامة ، وتوفير الشفافية طبقا للاصول العلمية والعملية والمعايير التى يتم اعتمادها من السلطات المختصة . مادة (٢) | السجل العام محاسبين القانونيين . ويشمل : ١ السجل ثلاثة جداول: | |

/ / ١٤١٨هـ

الموافق / / ١٩٩٧ م

١ - جدول المحاسبين تحت التمرين .

٢ - جدول المحاسبين القانونيين لشركات الأشخاص والأفراد .

٣ - جدول المحاسبين القانونيين لشركات الأموال .

مادة (٢)

يحظر استخدام لقب المحاسب القانوني على غير المقيدين بجدول المحاسبين والمراجعين والمحاسبين القانونيين بالجهاز المركزي للمحاسبات طبقاً لقانون الجهاز .

مادة (٤)

يمارس المحاسب القانوني مهنته منفرداً أو شريكاً مع غيره من المحاسبين القانونيين في صورة شركة مدنية للمحاسبة والمراجعة . وتكون لها شخصية اعتبارية مستقلة يزاوون المهنة من خلالها ، ولا يجوز أن يكون شريكاً في هذه الشركة المقيدون في جدول المحاسبين والمراجعين تحت التمرين .

ويجوز أن يكون اسم الشركة المدنية مستعداً من اسم أحد الشركاء ولو بعد وفاته .

ولا يجوز لشركة المحاسبة المدنية مراجعة حسابات الشركات الأموال إلا إذا كان جميع الشركاء فيها ممن لهم حق مراجعة حسابات هذه شركات ويسأل هؤلاء الشركاء المتضامنون عن جميع الأعمال المهنية التي تتم باسم شركتهم .

الباب الأول

الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة

مادة (٥)

تنشأ هيئة عليا للمحاسبة والمراجعة تضم جميع المحاسبين والمراجعين المزاويلين لمهنة المحاسبة والمراجعة الحرة في جمهورية مصر العربية .

مادة (٦)

تستهدف الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة رفع مستوى الأداء المهني للمحاسبين والمراجعين القانونيين المزاويلين للمهنة ، والمحافظة على المستوى اللائق للمهنة محلياً وعربياً ودولياً .

مادة (٧)

يدير الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة مجلس إدارة مكوناً من تسعة عشر عضواً ويشكل على النحو التالي :

١ - وزير المالية .

٢ - وزير الاقتصاد .

٣ - رئيس الجهاز المركزي للمحاسبات .

٤ - محافظ البنك المركزي .

٥ - رئيس المعهد المصري للمحاسبين والمراجعين .

٦ - رئيس جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية .

٧ - نقيب التجار .

٨ - رئيس هيئة الاستثمار .

٩ - رئيس الهيئة العامة لسوق المال .

١٠ - ثمانية من المحاسبين المزاويلين

لمهنة المحاسبة والمراجعة لمدة لا تقل عن خمسة عشر عاماً ، ثلاثة منهم من أعضاء جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية يرشحهم مجلس ردارة الجمعية والباقي يعينهم مجلس إدارة الهيئة العليا من بين من يقدمون للترشيح من المقيدين بجدول شركات الأموال .

١١ - أثنين من أساتذة كليات التجارة بالجامعات المصرية المزاويلين لمهنة المحاسبة والمراجعة يعينهم مجلس إدارة الهيئة العليا من بين من ترشحهم أقسام المحاسبة والمراجعة بالجامعات ويعين رئيس الجمهورية رئيساً للمجلس لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد .

مادة (٨)

يختص مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بأوسع السلطات اللازمة لتحقيق أهداف الهيئة العليا ومن بينها الاختصاصات التالية :

١ - توحيد السجل العام للمحاسبين القانونيين المزاويلين للمهنة .

٢ - رسم السياسة الخاصة بعمل الهيئة ووضع خطة بالبرامج المهنية العلمية والعملية ، ومتابعة تنفيذها وتطويرها ، بما يؤدي إلى إستمرارية التدريب وتحديث المحاسبين القانونيين .

٣ - اعتماد المقررات الخاصة

بالإمتحانات المنصوص عليها فى هذا القانون وكل ما يتعلق بتلك الإمتحانات .

٤ - إجراء البحوث والدراسات اللازمة لصياغة وتحديث معايير المحاسبة ومعايير المراجعة وقواعد السلوك المهني بما يمتشى مع المعايير الدولية ويتلاءم مع الأوضاع الإقتصادية والمالية والقانونية فى مصر ، والعمل على نشرها والالتزام بإتباعها .

٥ - تبادل وجهات النظر مع الجهات الرسمية التى يرتبط أعمالها بإختصاصات المحاسبين القانونيين .

٦ - دراسة احتياجات مستخدمي النوايا المالية المعدة طبقاً لمعايير محاسبية ومراعاة احتياجاتهم المتغيرة بخرص تطوير وتحديث هذه المعايير ، بما يحقق المزيد من شفافية هذه القوائم .

٧ - عقد المؤتمرات العلمية والسهنية المحلية والعربية والدولية ، وإيجاد روابط مستخدمة مع المنظمات المهنية العربية والدولية .

٨ - التنسيق مع كليات التجارة بالجامعات المصرية بهدف تطوير البرامج الدراسية بها ، بما يؤدى الى رفع كفاءة خريجى هذه الكليات الراغبين فى مزاوله المهنة .

٩ - وضع نموذج للنظام الأساسى لشركات المحاسبة والمراجعة المدنية على أن يتم قيدها فى سجل خاص ينشأ لهذا

الغرض بالهيئة وثبت فيه أسماء الشركاء ومؤهلاتهم وتاريخ ورقم كل منهم فى جداول المحاسبين والمراجعين ولا يجوز للشركة المدنية مزاوله أعمالها إلا بعد قيدها فى هذا السجل .

١٠ - العمل على تنشيط العمل بالمهنة وتطويرها وتحديثها بما يتلاءم مع التطورات التى تتم على المستوى العالمى .

مادة (٩)

يشكل مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة التجان التالية ويحدد اختصاصاتها :
١ - لجنة القيد .

٢ - لجنة عليا للمعايير وينبثق عنها نجل فرعية لمعايير المحاسبة والمراجعة ولمسوك المهني .

٣ - لجنة التعليم والتدريب .
٤ - لجنة النظام والمساءلة التأديبية .
كما يجوز للمجلس تشكيل لجان أخرى حسبما تقتضيه الأحوال .

مادة (١٠)

يشكل مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة من بين أعضائه لجنة تنفيذية ويحدد اختصاصاتها .

مادة (١١)

يشكل مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة أمانة فنية وإدارية دلتمة للقيام بأعمال القيد وسكرتارية التجان

وكافة الشئون المالية والإدارية وكل ما يتعلق بتنفيذ إختصاصات مجلس إدارة الهيئة وجميع اللجان التى يشكلها .

مادة (١٢)

يحدد مجلس الإدارة رسوم القيد فى جداول المحاسبين والمراجعين ورسوم الإشتراك السنوية للمحاسبين القانونيين .

الباب الثاني

القيد فى السجل العام

مادة (١٣)

يشترط فيمن يطلب قيد أسمه فى السجل العام أن تتوافر فيه الشروط الآتية :
١ - أن يكون متمتعاً بالجنسية المصرية .
٢ - أن يكون متمتعاً بالأهلية المدنية الكاملة .

٣ - أن يكون حاصلاً على درجة بكالوريوس التجارة شعبة المحاسبة من إحدى الجامعات المصرية أو على شهادة من إحدى الجامعات الأجنبية تعتبر معادلة لها طبقاً للقوانين واللوائح الجامعية المعمول بها فى مصر .

٤ - ألا يكون قد سبق الحكم عليه فى جنائية أو جنحة ماسة بالشرف أو الأمانة أو الأخلاق ما لم يكن قد رد إليه إعترابه .

٥ - ألا يكون قد صدرت ضده أحكام تأديبية أو اعتزل وظيفته أو مهنته أو انقطعت صلته بها لأسباب ماسة بالشرف أو الأمانة أو الأخلاق .

٦ - أن يكون عضواً في شعبة المحاسبة والمراجعة في نقابة التجاريين .

٧ - أن يسد رسم القيد الذي يحدده مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بالنسبة لكل جدول .

٨ - ألا يكون متولياً لمنصب أو وظيفة أو ممارسة مهنة أو عمل مما لا يجوز الجمع بينه وبين ممارسة مهنة المحاسبة والمراجعة على نحو ما نصت عليه المادة (٣٥) من هذا القانون .

٩ - اجتياز الإمتحان المقرر للقيد في كل من الجداول .

ينظم بقرار من مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بناء على إقتراح لجنة التعليم والتدريب إجراءات الإمتحان المقرر للقيد في كل جدول من حيث تحديد أدوار الإمتحانات ومواعيدها وأماكنها ومواردها ورسومها واجتياز الممتحنين لكل دور .

مادة (١٥)

يعتبر المعهد المصري للمحاسبين والمراجعين الجهة المنوط بها تأهيل المحاسبين والمراجعين وينظم المعهد دراسات تدريبية للمحاسبين تحت التمرين والمحاسبين المقيدين بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد تتناول الجوانب النظرية والتطبيقية لأعمال المحاسبة والمراجعة وذلك لتأهيلهم لدخول

الامتحانات المؤهلة للقيد في جداول المحاسبين والمراجعين وذلك طبقاً للمنهج الذي يحدده مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بناء على إقتراح لجنة التعليم والتدريب .

كما يتولى المعهد تنظيم دورات تدريبية للمحاسبين القانونيين والتي تعتبر جزءاً من برامج التعليم تستمر طبقاً لما تقتضيه به المعايير والأعراف الدولية .

ويجوز لمجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بعد أخذ رأى لجنة التعليم والتدريب اعتماد معاهد أو منظمات أو جمعيات أخرى تقوم بهذه المهمة .

مادة (١٦)

تقدم طلبات القيد في أحد الجداول المنصوص عليها في المادة الثانية الى لجنة قيد المحاسبين والمراجعين بالهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة التي تشكل على النحو التالي :

- ١ - أحد وكلاء الجهاز المركزي للمحاسبات يختاره رئيس الجهاز .
- ٢ - أحد نواب رئيس الهيئة العامة لسوق المال يختاره رئيس الهيئة .
- ٣ - مستشار من مجلس الدولة يختاره رئيس مجلس الدولة .
- ٤ - أربعة من المحاسبين القانونيين المقيدين بجدول المحاسبين والمراجعين لشركات الأموال يعيّنون بقرار من مجلس

إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد اثنتين منهم من أعضاء جمعية المحاسبين والمراجعين المصرية يختارهم مجلس إدارة الجمعية .

وتختار اللجنة من بين أعضائها رئيساً .

وتكون مداولات اللجنة صحيحة بحضور خمسة من أعضائها على الأقل من بينهم الرئيس وتصدر القرارات بأغلبية الآراء وعدد التصاوى يرجح الجانب الذي منه الرئيس .

مادة (١٧)

يكون للجنة القيد أمانة عامة تختص بإعداد جدول أعمال اللجنة وتحرير محاضر جلساتها والقيد لجدول وحفظ الملفات والسجلات .

ويجب توقيع محاضر جلسات اللجنة من رئيسها وأمين السر المعين من الأمانة .

مادة (١٨)

يتضمن طلب القيد الاسم واللقب والسن والجنسية ، ومحل الإقامة والمؤهلات العلمية وتاريخ الحصول بها على أن يرفق بالطلب الأوراق المثبتة لتوافر الشروط المنصوص عليها في المادة الرابعة عشر من هذا القانون وعلى طالب القيد بجدول المحاسبين والمراجعين تحت التمرين أن يرفق بطلبه شهادة من المحاسب القانوني الذي التحق بمكتبه أو من الجهاز المركزي للمحاسبات .

مادة (١٩)

على اللجنة أن تفصل في الطلب خلال ثلاثة شهور من تاريخ تقديمه بعد سماع أقوال الطالب إذا رأت محلاً لذلك وعليها إعلان الطالب بقرارها بكتاب موصى عليه بعلم الوصول وإذا كان القرار صادراً برفض طلب تعين أن يكون مسبباً .

مادة (٢٠)

لطالب القيد التظلم من القرار الصادر برفض قيده خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ إخطاره برفض طلبه أو من تاريخ إنقضاء المدة المحددة للفصل فيه . ويكون التظلم أمام لجنة القيد التي يجب عليها سماع أقوال الطالب قبل الفصل في التظلم .

ولطالب القيد إذا رفض تظلمه أو كان قد فوت ميعاد التظلم الحق في الطعن أمام محكمة القضاء الإداري المختصة .

مادة (٢١)

إذا رفض طلب القيد بسبب صدور أحكام جنائية أو تأديبية ضد الطالب في وقائع ماسة بالشرف أو الأمانة أو الأخلاق جاز له إعادة طلب قيده بمجرد رد إعتباره إليه بحكم قضائي .

أما إذا كان رفض الطلب لعدم توافر شرط آخر من الشروط المنصوص عليها في هذا القانون جاز للطالب إعادة طلبه بمجرد توافر هذا الشرط .

مادة (٢٢)

لا يجوز للمحاسب القانوني الذي يقيد بأحد الجداول المشار إليها بالمادة الدانية أن يزاول المهنة إلا بعد حلف اليمين بالصيغة التالية :

أقسم بالله العظيم أن أمارس أعمال المهنة بالشرف والأمان والاستقلال وأن أحافظ على سر المهنة وتقاليدها وأن أحترم الدستور والقانون .

ويكون حلف اليمين أمام لجنة القيد ، وتكتب إجراءات حلف اليمين في محاضر إجتماعات اللجنة .

الباب الثالث

القيد في جدول

المحاسبين والمراجعين

الفصل الأول

القيد في جدول المحاسبين

والمراجعين تحت التمرين

مادة (٢٣)

مدة التمرين ثلاث سنوات يجب أن يقضيها المحاسب تحت التمرين بمكتب أحد المحاسبين القانونيين في أعمال المحاسبة والمراجعة والضرائب وغيرها من الاعمال المكلف بها المحاسب القانوني وذلك على سبيل التدريب والمعاونة كما يجوز قضاء هذه المدة بإحدى الإدارات الفنية بالجهاز المركزي للمحاسبات .

مادة (٢٤)

يجوز قضاء مدة التمرين في أكثر من مكتب أو شركة للمحاسبة والمراجعة على أن يتم إخطار لجنة القيد بعنوان المكتب أو الشركة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ الإلتحاق سواء كان هذا الإلتحاق مبتدأ أو من قبيل الانتقال أو التغيير .

ويجب أن تكون مدة التمرين متصلة ومع ذلك يجوز أن تخللها فترات إنقطاع لا تزيد على ثلاثين يوماً في كل مرة بشرط ألا تتجاوز في مجموعها تسعين يوماً وفي هذه الحالة لا تحسب مدة الإنقطاع ضمن المدة المقررة للتمرين .

مادة (٢٥)

تحسب ضمن مدة التمرين كل زمن قضاء المحاسب تحت التمرين في وظيفة فنية تخصصية تعتبر نظيره للتمرين بمكاتب المحاسبة والمراجعة وذلك طبقاً للضوابط التي يضعها مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة وإحتياز الإمتحانات المقررة بالقانون كما يجوز لمجلس إدارة الهيئة العليا - بعد أخذ رأى لجنة التعليم والتدريب - الإضافة (أو الحذف) لبعض موضوعات الإمتحان .

مادة (٢٦)

لايجوز للمحاسب تحت التمرين أن يفتح مكتباً باسمه الخاص ويجوز له الحضور أمام مصلحة ضرائب ولجان

والجمعيات التعاونية والخيرية والمهنية
والعلمية والتربوية .

الفصل الثالث

التقيد في جدول

المحاسبين والمراجعين

شركات الأموال

مادة (٢٠)

يحق للمحاسب القانوني أن يطلب قيد
اسمه بجدول المحاسبين والمراجعين
لشركات الأموال متى استوفى إلى جانب
الشروط العامة للتقيد المنصوص عليها في
المادة الرابعة عشر من هذا القانون
الشروط التالية :

١ - أن يكون قد مارس المهنة
كمحاسب قانوني لفترة لا تقل عن سنتين
من تاريخ قيده بجدول المحاسبين
والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد
بصورة جدية وبدون إنقطاع .

٢ - أن يجتاز بنجاح الإمتحان الذي
تعقده لهذا الغرض لجنة التعليم والتدريب
بالحكومة العليا للمحاسبة والمراجعة
بالاشتراك مع جمعية المحاسبين
والمراجعين المصرية والمعهد المصري
للمحاسبين والمراجعين .

ويستثنى من هذين الشرطين
الحاصلون على عضوية جمعية المحاسبين
والمراجعين المصرية وكذا الحاصلون على
درجة الدكتوراه في المحاسبة أو المراجعة
بشرط مزاوله المهنة .

عليها في المادة الرابعة عشر من هذا
القانون الشرطين التاليين :

١ - أن يكون قد زاول فعلاً أعمال
المحاسبة والمراجعة بصورة جدية طوال
مدة التمرين المقررة ويثبت تمام التمرين
وتوافر شروطه بشهادة من المحاسب
القانوني أو الشركة التي قضى الطالب فترة
التمرين بها أو شهادة من الجهاز المركزي
للمحسابات حسب الأحوال تتضمن إقراراً
بإنتظامه في التمرين وجدتيته وأنواع
الأعمال التي أداها خلال مدة التمرين
وعدد المنشآت والشركات التي أشترك في
مراجعة حساباتها وشكلها القانوني .

٢ - أن يجتاز بنجاح الإمتحان الذي
تعقده لهذا الغرض لجنة التعليم والتدريب
بالحكومة العليا للمحاسبة والمراجعة
بالاشتراك مع جمعية المحاسبين
والمراجعين المصرية والمعهد المصري
للمحاسبين والمراجعين .

مادة (٢٩)

يحق للمحاسب القانوني التقيد بجدول
المحاسبين والمراجعين لشركات الأشخاص
والأفراد أن يفتح مكتباً بأسمه منفرداً أو مع
غيره .

ويكون له حق إعتماد ميزانيات
وإقرارات وشهادات وحسابات المنشآت
للخاضعة للضرائب المختلفة المعمول بها
في مصر من شركات الأشخاص والأفراد

الطعن بها وما في حكمها من الجهات
الحكومية باسم المحاسب القانوني أو باسم
شركة المحاسبة التي يمارس التمرين فيها
ولكن لا يحق له توقيع الميزانيات أو
الشهادات أو المذكرات أو الأوراق التي
تقدم إلى هذا الجهات .

مادة (٢٧)

إذا انقضت خمس سنوات على قيد
المحاسب أو المراجع بجدول المحاسبين
والمراجعين تحت التمرين دون أن يتقدم
بطلب لتقيد أسمه بجدول المحاسبين
والمراجعين لشركات الأشخاص والأفراد
يستبعد اسمه من الجدول بمقتضى قرار
يصدر بذلك من لجنة التقيد .

ويجوز له خلال سنة من تاريخ صدور
قرار إستبعاده من الجدول أن يطلب قيد
أسمه بجدول المحاسبين والمراجعين
لشركات الأشخاص والأفراد إذا توافرت
في شأنه ظروف هذا التقيد .

الفصل الثاني

التقيد في جدول

المحاسبين والمراجعين

شركات الأشخاص والأفراد

مادة (٢٨)

للمحاسب تحت التمرين أن يطلب قيد
أسمه بجدول المحاسبين والمراجعين
لشركات الأشخاص والأفراد متى استوفى
إلى جانب الشروط العامة للتقيد المنصوص

الباب الرابع

واجبات المحاسبين القانونيين

مادة (٢١)

يجب على المحاسب القانوني أن يلتزم في سلوكه المهني والشخصي بمبادئ الشرف والإستقامة والنزاهة وأن يقوم بجميع الواجبات التي تفرضها عليه القوانين والمعايير المهنية . وعليه أن يسلك الطريقة التي يراها ناجحة طبقاً لأصول المهنة في القيام بالعمل الموكول إليه .

مادة (٢٢)

يجب على المحاسب القانوني أن يخطر لجنة قيد المحاسبين والمراجعين بالهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة بعنوان مكتبه في ظرف ثلاثين يوماً من تاريخ إفتتاح المكتب أو الإلتحاق به كما يجب الإخطار عن كل تغيير دائم لعنوان المكتب .

وعليه أن يثبت رقم قيده بالجدول المقيد به في جميع المكاتب والمطبوعات والشهادات التي تصدر منه .

مادة (٢٣)

لا يجوز للمحاسب القانوني أن يحاول الحصول على عمل من أعمال مهنته بطريق يعتبر مخالفاً بكرامة المهنة .

مادة (٢٤)

يجب على المحاسب القانوني عدم إفتشاء أسرار عملائه وموكليه وعليه أن يتمتع عبادة الشهادة عنالوقائع أو

المعلومات التي علم بها عن طريق مهنته إلا إذا تعلق الأمر بجناية أو جحفة .

مادة (٢٥)

لا يجوز الجمع بين ممارسة مهنة المحاسبة والمراجعة وتولي المناصب الوزارية والوظائف العامة في الحكومة والهيئات العامة والإدارة المحلية والوظائف في شركات القطاع العام أو قطاع الأعمال العام أو الوظائف الخاصة .

كما لا يجوز للجمع بين ممارسة مهنة المحاسبة والمراجعة والإشتغال بالتجارة أو أى مهنة أخرى إلا ترخيص خاص من مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة وبالشروط والضوابط التي يقرها .

ولا تعد العضوية في اللجان المؤقتة أو للقيام بمهام ذات صفة عرضية ، أو تدريس للمواد التجارية في الجامعات والمعاهد العليا وظيفية أو عملاً يحظر للجمع بينها وبين ممارسة مهنة المحاسبة والمراجعة .

مادة (٢٦)

لا يجوز للمحاسب القانوني أن يكون مراقباً لحسابات أى شركة مساهمة اشترك في تأسيسها أو عضوية مجلس إدارتها أو اشتغل بها بصفة دائمة بأى عمل فني أو إدارى أو إستشارى إلا بعد انقضاء ثلاث سنوات .

كما لا يجوز أن يكون شريكاً لأحد الأشخاص المذكورة صفاتهم في الفقرة السابقة أو موظفاً لديه أو لدى ذوى قرياه حتى الدرجة الثالثة ويمتد هذا الحظر إلى من يكون أيضاً شريكاً بأية صورة لأحد هؤلاء الأشخاص أو موظفاً لديه .

مادة (٢٧)

يلتزم المحاسبون القانونيون بالإحتفاظ بالأوراق والملفات المهنية المتعلقة بعمليات مراجعة حسابات عملائهم وكافة الأعمال المهنية الأخرى التي يقومون بها لمدة عشر سنوات تبدأ من تاريخ تقديمهم لتقريرهم من هذه الاعمال .

وبعد انتهاء المدة المذكورة لا يطالب المحاسب القانوني بأبراز هذه الأوراق الملفات المهنية فى أى مداخلات قد تنشأ بين عملائه وموكليه وبين أى أطراف أخرى ، ويصبح من حقه أن يتخلص من هذه الأوراق والملفات المهنية على النحو الذى يراه ويشربط أن لا يترتب على هذا التصرف أفتشاء أسرار عملائه وموكليه .

الباب الخامس

الحقوق العامة للمحاسبين القانونيين

مادة (٢٨)

يجوز للمحاسب القانوني فى حدود اختصاصه المبين بالمادة ٢٩ من هذا القانون القيام بالأعمال الآتية:

مادة (٤٢)

للمحاسب القانوني الحق في تقاضي أتعاب عما يقوم به من أعمال وفقاً لما يتم الإنفاق عليه بينه وبين موكله .

للمحاسب القانوني الحق في أن يسترد من موكله ما يكون قد أنفقه من مصروفات مؤيدة بالمستندات في قبيل القيام بالمهمة الموكلة إليه .

وإذا انتهت المهمة المكلف بها المحاسب القانوني استحق أتعابه المتفق عليها كما يستحق نصف هذه الأتعاب إذا أنهى الموكل الوكالة دون مسوغ قبل إتمام المهمة المكلف بها .

مادة (٤٤)

إذا وقع خلاف بين المحاسب للقانوني وموكله بشأن تحديد أتعابه في حالة عدم الإنفاق عليها كتابة يحق تقديم طلب إلى مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة لتقدير أتعابه .

و يدخل في تقدير الأتعاب أهمية المكلف بها والجهد الذي بذله المحاسب القانوني .

مادة (٤٥)

في حالة توقف العميل عن سداد الأتعاب المتفق عليها في مواقيدها يحق للمحاسب القانوني احتجاز الأوراق والمستندات المتعلقة بموكله لحين تمام السداد .

التسهيلات التي تقتضيها القيام بواجبه وتمكينه من الإطلاع على الأوراق والحصول على البيانات اللازمة لمباشرة عمله .

مادة (٤٦)

لا يجوز قبول الأوراق أو الشهادات التي تشمل على حسابات تجارية أو تقارير أو تقييم لأصول تتجاوز قيمتها خمسين ألف جنيه أمام أي جهة إدارية أو قضائية إلا إذا كانت معتمدة وموقعا عليها من أحد المحاسبين القانونيين طبقاً لإختصاصه المبين في هذا القانون .

مادة (٤٧)

لا يجوز الحجز على مكتب المحاسب القانوني وكافة محتوياته المستخدمة في مزاولته المهنة .

ولا يجوز التحقيق مع المحاسب القانوني في جريمة تتعلق بعمله أو تفديش مكتبة إلا معرفة أحد أعضاء النيابة العامة - وعلى أن يتم لإخطار الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة قبل الشروع في تحقيق أي شكوى من هذا القبيل ضد المحاسب القانوني متى كانت تنطوي على إتهام بجناية أو جنحة ويتم الإخطار قبل بدء التحقيق بوقت كاف . ولرئيس مجلس إدارة الهيئة العليا أن يحضر التحقيق بنفسه أو أن ينيب عنه أحد المحاسبين القانونيين أو المحامين .

١ - الحضور عن ذوى الشأن أمام مصلحة الضرائب ولجانها وإدارة خبراء وزارة العدل أو خبراء الجداول وهيئات التحكيم وغيرها من اللجان ذات الإختصاص القضائي للقيام بالأعمال والإجراءات المتصلة بها وذلك كله في حدود ما تقتضيه أعمال خزانة مهنة المحاسبة والمراجعة .

ولا يجوز لغير المحاسبين القانونيين الحضور عن ذوى الشأن أمام هذه الجهات إلا من يوكلوهم من أزواجهم أو أقاربهم أو أسهارهم إلى الدرجة الثالثة . وذلك دون إخلال بأحكام قانون المحاماة الصادر بالقانون رقم ١٧ لسنة ١٩٨٣ .

٢ - إيداء الرأي والمشورة المالية والضريبية فيما يطلب منهم .

٣ - إعداد الدراسات المالية والإقتصادية والإدارية والمحاسبية ونظم المعلومات وكل ما يتصل بطرم المحاسبة والمراجعة بصفة عامة .

مادة (٢٩)

للمحاسب سواء كان طرفاً أصيلاً أو وكيلاً أن ينيب عنه في الإجراءات محامياً قانونياً وعلى ذات المستوى تحت مسؤوليته بتفويض خاص .

مادة (٤٠)

يجب على جميع الجهات التي يمارس المحاسب القانوني عمله أمامها أن تقدم له

وإذا لم يكن هناك إتفاق كتابي على مقابل الأتعاب يحق للمحاسب القانوني أن يستخرج صوراً من هذه الأوراق والمستندات تصلح سنداً له في المطالبة على أن يلتزم برد هذه الأوراق متى أستخرج صورها .

وفي جميع الأحوال يجب ألا يترتب على احتجاز الأوراق والمستندات تفويت أى ميعاد محدد لإتخاذ إجراء قانوني يترتب على عدم مراعاته سقوط الحق فيه .

مادة (٤٦)

يسقط حق الموكل في مطالبة المحاسب برد الأوراق والمستندات والحقائق المترتبة على عقد الوكالة بمعنى خمس سنوات من تاريخ إنتهاء وكالته . وتتقطع هذه المدة بالمطالبة بكتاب موسى عليه مصحوب بعلم الوصول .

الباب السادس

العقوبات

الفصل الأول

المسؤولية الجنائية

مادة (٤٧)

مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد ينص عليها قانون العقوبات يعاقب بالحبس مدة لا تجاوز ستة أشهر بغرامة لا تقل عن ألفي جنيه أو بأحدى هاتين العقوبتين كل شخص لم يقيد اسمه بالسجل العام أو

شطب اسمه بعد قيده ، استعمل نشرات أو لوحات أو لافتات أو أية وسيلة أخرى من وسائل الدعاية إذا كان شأن من ذلك أن يحمل الجمهور على الاعتقاد بأن له الحق في مزاوله مهنة المحاسبة والمراجعة وكذلك كل شخص يتحل لنفسه لقب محاسب قانوني .

وفي جميع الأحوال يأمر القاضي بإغلاق المكتب ومصادرة اللوحات واللافتات وغيرها من الأدوات والأجهزة المستعملة في العمل بالمكتب ويأمر كذلك بنشر الحكم ثلاث مرات في صحيفتين يوميتين وأسعى الانتشار يعينهما وذلك على نفقة المحكوم عليه .

مادة (٤٨)

يعاقب بغرامة لا تقل عن مائة جنيه ولا تزيد على مائتي جنيه كل من يخالف أحكام المادتين (٨) فقرة (٩) ، (٣٢) من هذا القانون .

وعلى كل محكمة جنائية تصدر حكماً

بمعاقبة محاسب قانوني أن ترسل إلى لجنة التقيد نسخة من هذا الحكم .

الفصل الثاني

المساءلة التأديبية

مادة (٤٩)

تتعد لجنة النظام والمساءلة التأديبية بهيئة مجلس تأديبي الذي يكون له سلطة توقيع أى من الجزاءات الآتية :

١ - لفت نظر

٢ - الإنذار

٣ - اللوم

٤ - الحرمان من مزاوله المهنة مدة

لا تزيد على ستينين

٥ - شطب الاسم من السجل العام .

مادة (٥٠)

تكم إحالة المحاسب القانوني المخالف إلى مجلس التأديب بناء على قرار من مجلس إدارة الهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة .

ويجوز لمجلس الإدارة إحالة المحاسب القانوني إلى مجلس التأديب إذا أفتقد أحد شروط القيد المنصوص عليها في المادة الرابعة عشر من هذا القانون للنظر في أمره .

ويجوز لمجلس التأديب وقف المحاسب القانوني المحال إليه مؤقتاً لحين الفصل فيما نسب إليه .

مادة (٥١)

يعن المحال بالحضور أمام مجلس التأديب بكتاب موسى عليه مصحوب بعلم الوصول قبل موعد الجلسة المحددة بخمسة عشر يوماً مبدئياً فيه تاريخ إنعقاد المجلس ومكانه وملخص المخالفة المنسوبة إليه .

ويجوز للمحال الحضور بنفسه أو بوكيل عنه ، على أن لمجلس التأديب أن يكلف

المحال بالحضور شخصيا متى رأى لزوما لذلك .

مادة (٥٢)

يقوم مجلس التأديب بكامل هيئته أو بمن يندبه من أعضائه بتحقيق المخالفات المنسوبة إلى المحال وسماع شهادة الشهود عند الاقتضاء .

مادة (٥٣)

تكون جلسات مجلس التأديب سرية وتصدر قراراته في مواجهة المخالف ويشترط لصحة قرارات مجلس التأديب أن تكون مسببة وأن يحضرها المستشار القانوني للهيئة العليا للمحاسبة والمراجعة . فإذا لم يحضر المخالف أمام المجلس بعد إعلانه بجوز إصدار القرار في غيبته على أن يكون له الحق في التظلم منه خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ إعلانه به بكتاب موصى عليه بعلم الوصول .

ويكون التظلم أمام مجلس التأديب وعليه سماع أقوال المتظلم قبل الفصل في تظلمه .

وللمخالف إذا رفض تظلمه أو كان قد فوت ميعة التظلم الحق في الطعن أمام محكمة القضاء الإداري المختصة بالإجراءات المعتادة .

مادة (٥٤)

قيدهم في الجداول للتقديم على أن يقيد بجداول المحاسبين والمراجعين لشركات الأموال جميع المحاسبين القانونيين الذين كان لهم الحق في مراجعة حسابات هذه الشركات عند صدور هذا القانون .

مادة (٥٧)

إستثناء من شروط القيد في الجداول المنصوص عليها في هذا القانون يجوز قيد المحاسبين بالجهاز المركزي للمحاسبات الذين أمضوا عشر سنوات على الأقل في العمل بالادارات الفنية بالجهاز دون حاجة إلى اجتياز الامتحانات المنصوص عليها في القانون متى تقدموا بطلبات لتقيدهم خلال سنتين من العمل بهذا القانون .

مادة (٥٨)

يحفظ مساعرو المحاسبين القانونيين المعيّدين بالجدول الخاص بهم عند العمل بأحكام هذا القانون لجميع حقوقهم المنصوص عليها في القانون الملغى رقم ١٣٣ لسنة ١٩٥١ بمزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة حتى ينتهي قيدهم لأحد الأسباب المقررة قانوناً وعندئذ يُلغى هذا الجدول نهائياً .

يجوز لمن صدر قرار بشطب اسمه من السجل لمخالفته أحكام هذا القانون أن يطلب من مجلس التأديب بعد مضي خمس سنوات من تاريخ القرار إعادة اسمه إلى السجل .

أما إذا كان الشطب لإفترقاد المحاسب القانوني أحد شروط القيد المنصوص عليها في المادة الرابعة عشر من القانون فيكون له أن يطلب من المجلس إعادة اسمه فور توافر الشرط المقتضى .

مادة (٥٥)

على لجنة القيد أن تقيد في سجل خاص جميع الأحكام والقرارات التأديبية النهائية الصادرة ضد المحاسب القانوني وأن تؤثر بها في ملف خاص .

الباب السابع

أحكام إنتقالية

مادة (٥٦)

إستثناء من شروط وإجراءات القيد بالسجل العام المنصوص عليها في هذا القانون يقيد في الجداول المشار إليها بالمادة الثانية المحاسبون المعيّدون بالسجل العام عند العمل بأحكام هذا القانون كل في الجدول الخاص به مع مراعاة أقدمية

شركة مصر / إيران للغزل والنسيج

(هيراتكس)

شركة مشتركة بين مصر وإيران

أنشئت في ظل قانون استثمار المال العربي والأجنبي
رقم ٤٣ / ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له
* ويبلغ رأس المال المدفوع حالياً ٥٤,٢٥٠ مليون جنيه

منها :

٥١٪ حصة الجانب المصري ويمثلها :

- شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج
- شركة مصر للغزل والنسيج الرفيع بكفر الدوار
- بنك الاستثمار القومي

٤٩٪ حصة الجانب الإيراني ويمثلها :

- المؤسسة الإيرانية للتنمية والتجديد الصناعي « إيدرو »
- النشاط الرئيسي : إنتاج وتسويق غزل القطن والقطن المخلوط من نمره ٤ إلى نمره ١٠٠ إنجليزي
- الاستثمارات : بلغت الاستثمارات في الشركة حوالي ١٠٠ مليون جنيه
- الانتاج السنوي ١٢٠٠٠ طن من مختلف خيوط الغزل الحلقي والمفتوح منها ٥٠٠٠ طن تصدير تحقق ما يقرب من ٢٧ مليون دولار في أسواق أمريكا وكندا واليابان وتايوان وتركيا وإيران ودول شمال أفريقيا ودول السوق الأوروبية المشتركة والدول الإسكندنافية

* العمالة والأجور يبلغ عدد العاملين ٣٨٠٠ عامل منها ١٠٣٢ عاملة والباقي من الذكور وتبلغ أجورهم السنوية ما يقرب من ٨ مليون جنيه

الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس

TEXTILE INDUSTRIES HOLDING CO.

ش الطاهر - عابدين - القاهرة - ت: ٣٩٠٥١٥٣ - ٣٩٠٦٩٤٣ (٠٢) فاكس: ٣٩٠٣٣٣٥ (٠٢)
El-taher St., Abdin, Cairo, Tel.: (02) 3905153 - 3906943 Fax.: (02) 3903235

شركات الغزل والنسيج والملابس

• شركات القاهرة

شركة مصر لصناعة معدات الغزل والنسيج والملابس ، كورد حلوان ،
MISR CO. FOR MANUFACTURING OF TEXTILE EQUIPMENT "KARD HELWAN"
كرد الحلوان / حلوان ت: ٥٥٢٠٠٥٠٠
ف.ب: ٥٥٦٣٧١١
كساي و كياتيت الكرد ، موكو ، ذراع لغتش ، كورن

شركة مصر / حلوان للغزل والنسيج
MISR/HELWAN SPINNING & WEAVING CO.
الإدارة والمصانع ، كرد الحلوان / حلوان
ت: ٥٥٧١٦٤ / ٥٧١ ، ص.ب: ١٩ حلوان
FAX: 5562718

غزل ونسج وتجهيز الأقمشة القطنية والمخلوطة ، ملابس جاهزة

شركة القاهرة للصباغة والتجهيز
CAIRO DYEING & FINISHING CO.
المركز الرئيسي ، طريق ١٥ مايو / شبرا الخيمة
ت: ٢٢٠١١٩٢ / ٦٠٨ ، ص.ب: ١٢٧٨ القاهرة
FAX: 2201257

تجهيز الطيوط والأقمشة القطنية والمخلوطة

• شركات الوجه البحري والقبلي

الشركة الشرقية للغزل والنسيج
بالزقازيق (شارقا تكتس)
EL SHARQIYA SPINNING & WEAVING CO. ZAGAZIG "SHARQATEX"
المصانع ، الزقازيق طريق شربشة
ت: ٣٢٢٤٧٢ / ١٩١ ، ف.ب: ٣٢٢٤٧٢
غزل ونسج وتجهيز المنجيات القطنية والصوفية والمخلوطة

شركة الدلتا للغزل والنسيج (دلتا تكتس)
DELTA SPINNING & WEAVING CO. "DELTADEX"
٦ ش الجلاء ، طنطا ، ص.ب: ٦٩ طنطا
ت: ٣٣٢٠٨٠ / ٢٢٤١٧ ، ف.ب: ٣٣٤٢٩١
غزل قطن ، القشة القطنية ووبرية ، خيط خياطة ، ملابس جاهزة

شركة الدقهلية للغزل والنسيج (دقهلي تكتس)
DAKAHLIYA SPINNING & WEAVING CO. "DAKAHLETEX"
سندوب المنصورة ، ص.ب: ٢ المنصورة
ت: ٣٤٥٨٣٥ / ٢٢٢٧٧ ، ف.ب: ٣٤٥٨١١
غزل القطن والمخلوط ، ملابس جاهزة ، منتجات التريكو

شركة دمياط للغزل والنسيج (دمي تكتس)
DAMIETTA SPINNING & WEAVING CO. "DAMIETEX"
المركز الرئيسي والمصانع ، ش. سيد زلفعل
دمياط ت: ٣٢٢٠٧٧ / ٢٢٤٨١ ، ف.ب: ٣٢٢٤٨٦
القاهرة ت: ٥٧٦٩٨٢

غزل قطن ، منسوجات قطنية ، ملابس جاهزة ، معززات

الشركة العربية للسجاد والفرشاد بالمنزهر
ARAB CARPET & UPHOLSTERY CO., DAMANHOUR
ش المنزهر ، دمهور ، ص.ب: ٢٩٩٧٢ / ٢٢٩٧٢ ، ف.ب: ٣٤٩٩٧٨

صناعة السجاد والفرشاد والمنزهرات والمنزهرات

شركة مصر للغزل والنسيج بالجبل الكبرى
MISR SPINNING & WEAVING CO. MEHALLA EL KOBRA
المركز الرئيسي والمصانع ، ش. طلعت حرب ، الجبل الكبرى
ت: ٣٣٢٠٠٠ / ٣٣٢٠٠٠ ، ف.ب: ٣٣٢٧٣٣
غزل ونسج وتجهيز الأقمشة القطنية والصوفية والمخلوطة ،
باطاني ، القطن النسي ، ملابس جاهزة

شركة مصر للحريير الصناعي (مصرايون)
SOCIETE MISR POUR LA RAYONNE "MISRAYON"
الإدارة والمصانع ، كرد الحلوان
ت: ٤٨٢٠٨٧١ / ٤٨٢٠٨٧١ ، ف.ب: ٤٠١٢٦٣١
إنتاج الطيوط الصناعية والتريكو لسيلكون كرايول ومادة ، هيلكا ،
مادة بوليستر غادة ، إنتاج ألياف صناعية

• شركات تصدير الأقطان

شركة القاهرة للأقطان
CAIRO COTTON CO.
ش. محمد طه ، قنطرة الإسماعيلية ، الإسماعيلية
ت: ٤٨١٩٧٥ / ٤٨١٩٧٥ ، ف.ب: ٤٨١٩٧٥
تجارة الأقطان وتصدير إلى الخارج

• شركات خليج الأقطان

شركة الدلتا لتخليج الأقطان
DELTA COTTON GINNING CO.
١٩ ش الجمهورية ، القاهرة
ت: ٣٩١٠٩٣٢ / ٣٩١٠٩٣٢ ، ف.ب: ٣٩٠٥٨٥٣

• شركات الاسكندرية

الشركة الشرقية للكتان والأقطان (اورلنتكس)
ORIENT LINEN & COTTON CO. "ORLINTEX"
طريق مصطفي كامل ، الرأس السوداء ، اسكندرية
ت: ٥٠٣٣٧٥١٩ / ٥٠٣٣٧٥١٩ ، ف.ب: ٥٠٣٣٧٥١٩
غزل القطن والكتان والمنسوجات القطنية والمخلوطة

• شركات سلع استهلاكية

الشركة المتحدة لتجارة المنسوجات والسلع
١٤ درب سعاد ، القاهرة ، ت: ٥١٠٩٧٧٧ / ٥١٠٩٧٧٧ ، ف.ب: ٥١١٨١٤٢
تجارة المنسوجات والسلع الاستهلاكية بالجيلة

شركة بيع المنتجات المصرية
SELLING EGYPTIAN PRODUCTS CO.
٥ ش الباب البحري ، القاهرة
ت: ٩٠٣٣٦١ / ٩٠٣٣٦١ ، ف.ب: ٩٠٣٣٦١
بيع السلع الاستهلاكية والمعمرة

شركة بيوت الأزياء الراقية. (اوركيا)
AL-RAKIA CO.
المركز الرئيسي ، ش. طلعت حرب ، القاهرة ، ت: ٣٣٢٢٢٢ / ٣٣٢٢٢٢ ، ف.ب: ٣٩٣١٥٠٠
بيع السلع الاستهلاكية والمعمرة

الشركة العربية لتجارة المنسوجات بالجيلة
الشركة العربية للصباغة والتجهيز
ت: ٥٨٠٨٢٢٢ / ٥٨٠٨٢٢٢ ، ف.ب: ٥٧٢٠٩٤٥
تجارة المنسوجات والسلع الاستهلاكية بالجيلة